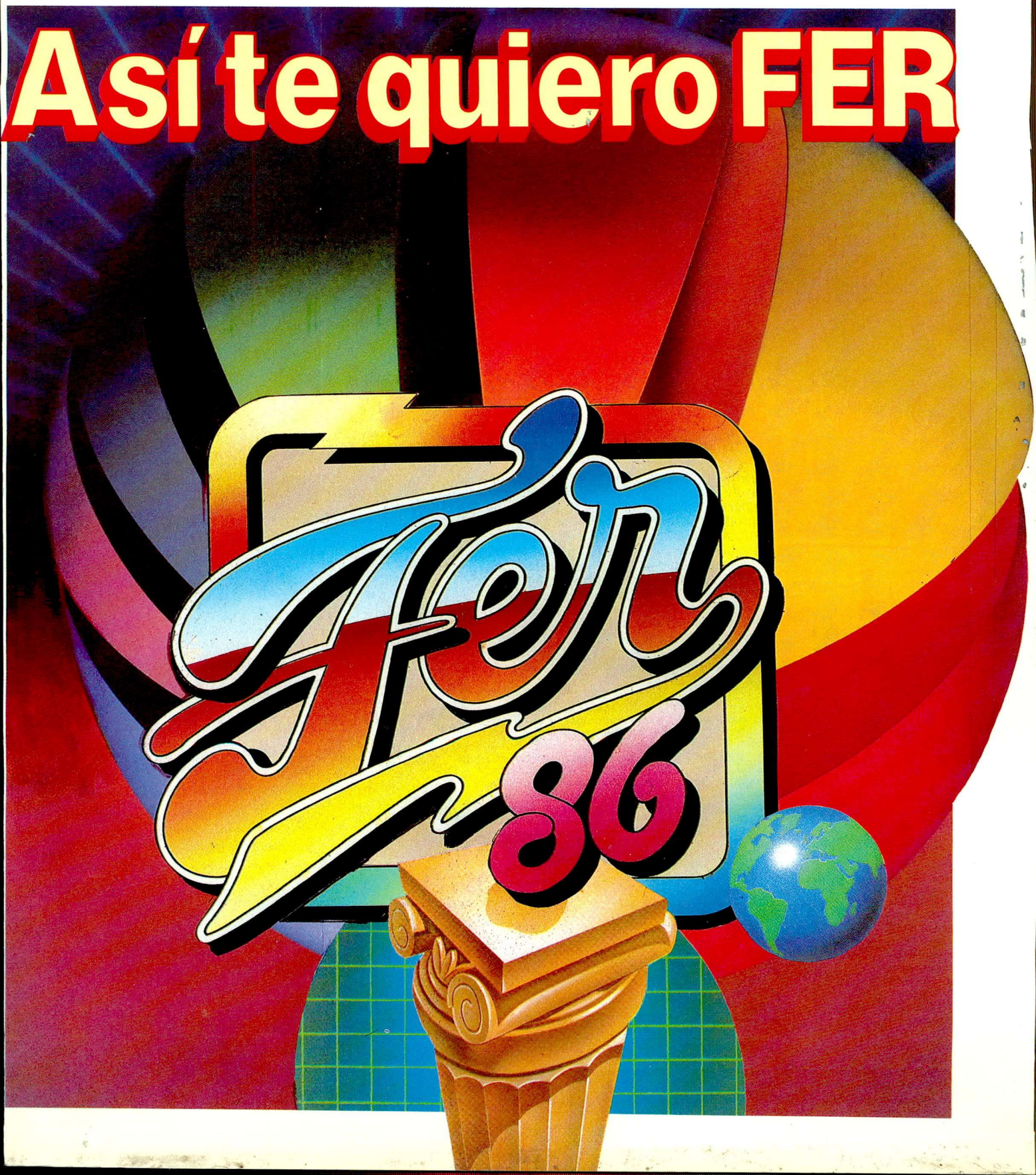
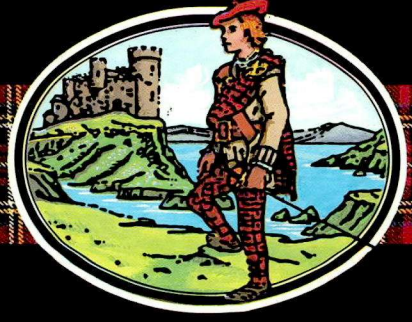
MAQUINA RECREATIVA
EL MUNDO DEL AZAR

N.º 69
Noviembre 1986

Especial
800 ptas.

Así te quiero FER





Escocés con Clase

CIRSA

CIRSA Dpto. Publicidad y RR.PP.

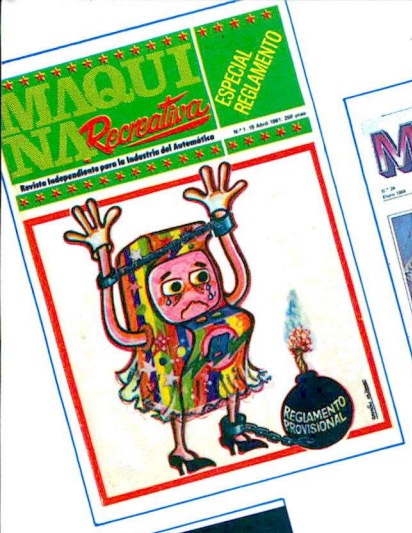
Clase de Escocés

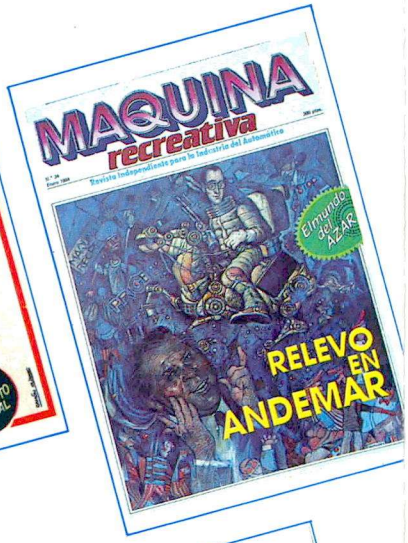
Mac Dermond
WHISKY

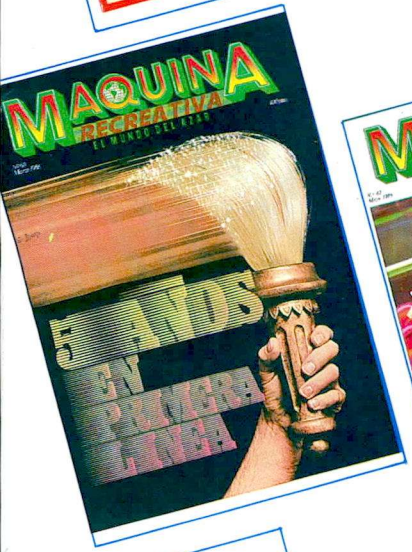
El escocés sin esfuerzo

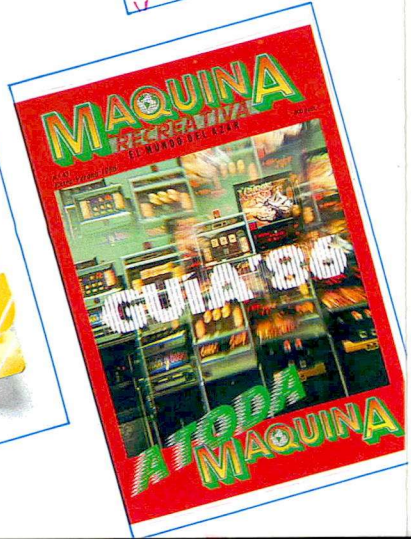
CIRSA

24 números
+ extraordinarios
8.500 pesetas + IVA
LORUS
QUARTZ
A
B
C
D
E
F
Esta oferta especial
caduca el 31/12/86
Elija el modelo de su preferencia e incluya por favor este cupón dentro del sobre del Boletín de Suscripción
Nombre del Suscriptor .....
Modelo elegido
A B C D E F
(haga un círculo)









MAQUINA RECREATIVA

ALIA EDICIONES S.A.

Comandante Franco, 28
Edificio Alia
28016 Madrid
Tel. (91) 457 59 00*

Avda. Diagonal, 474
08006 Barcelona
Télex 50.227
Tel. (93) 218 58 50*

SIRVEN GRAFIC Barcelona Dep. Legal B - 31.096-86

Lea Máquina Recreativa y estará en-hora-buena

Ahora, con cada suscripción a MAQUINA RECREATIVA por dos años le damos también una hora buena...

...y es tan buena, que le dejamos elegir la que más le guste entre todos estos modelos de relojes supermodernos, elegantes y sumergibles.

Por si no fuera poco recibir directamente en su domicilio la mejor revista española dedicada a la industria del azar, además, para agradecerle su confianza en nosotros, le obsequiamos uno de estos maravillosos relojes, valorados en más de 5.000 pesetas.

¿Cuántas veces ha sido el último en enterarse de un asunto importante? ¿Van a subir las tasas este año? ¿Cómo se aplica el IVA? ¿Qué están legislando las autonomías? ¿Quién manda dónde? ¿Máquinas B a 50 ó 100 pesetas? ¿Qué productos vende cada fabricante? ¿Qué máquinas nuevas hay en el mercado?

La respuesta a todas estas preguntas y a muchos otros temas interesantes la encontrará mes a mes en MAQUINA RECREATIVA, la máquina más popular de España.

Suscríbase ahora por dos años y póngase a la hora europea. Remítanos hoy mismo el Boletín de Suscripción adjunto.

Si usted ya es suscriptor, renueve ahora por dos años y recibirá en su domicilio uno de estos magníficos relojes.

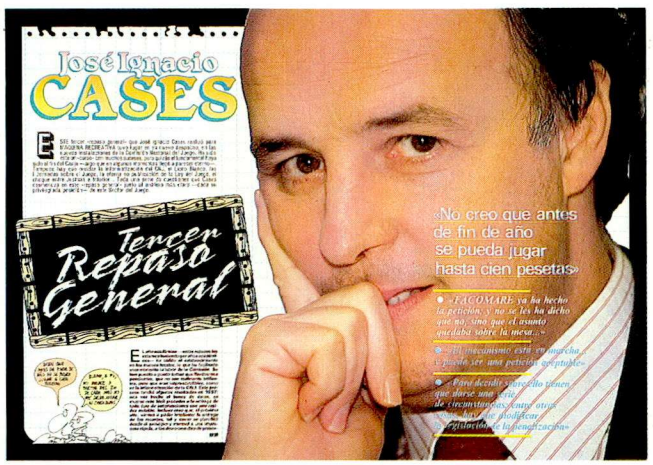
MAQUINA RECREATIVA
EL MUNDO DEL AZAR

N.º 69
Noviembre 1986

Especial 800 ptas.

SUMARIO

14

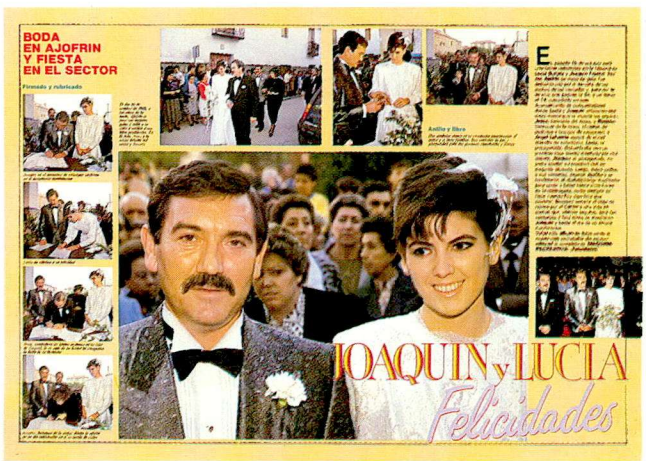


26

52

5	**Editorial**/Así te quiero FER
8	Calendario de eventos
39	Mano a mano. Víctor Calvo y Pablo Arranz
58	Miguel García Campos, trabajando en la sombra
68	Jaime Pombo: «Este es un negocio normal, pero muy importante»
71	Enrique Curtichs, ilusionado con FER 86
74	Nace Madrid Centro
78	Rodolfo Bacaicoa: «El señor Portuondo se toma con muy interés el juego»
90	Los fabricantes de monederos harán su agosto
96	Enrique Muro contra los minicasinos
100	PICMATIC, a la conquista del mercado nacional
106	Luis Miguel Cabeza de Vaca: «El problema de los stands es siempre motivo de polémica»
110	Miguel Otero, de lo provisional a lo definitivo
114	REBEN, el saber adaptarse
118	STARGAME, la fábrica de pinballs de CIRSA
122	Galicia, la gran ofensiva
129	**Dossier Galicia**/Nace el bingo acumulativo
144	El Reglamento gallego, bueno pero no tanto. Por Alejandro Colubi
147	**Dossier**/Siempre IVA
152	INOR, como niños con zapatos nuevos
154	PRODIECU a la ofensiva para su legalización
162	TECFRI Levante, primera etapa de una expansión
174	MAC inaugura nuevas instalaciones
180	Octavo aniversario de ANDEMAR
185	Homologaciones

170



CIRSA Guay VD

LA TOPE SENSACIONAL

Sólo con un modelo tope sensacional que, con un juego seductor y lleno de atractivos, cautive a su clientela, puede Ud. obtener una gran rentabilidad. Una rentabilidad Guay!!

CIRSA GUAY, en su versión VD, incorpora el aliciente de los displays, que hace el juego más sencillo y rápido, con lo cual obtener grandes beneficios ya únicamente depende de Ud.

¡No sea tímido, enróllese a la VD y siempre saldrá ganando!

CIRSA

UNIDESA®

UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Ctra. Castellar 298
08226 TERRASSA (Barcelona)
Tel. 93-785 77 62 *
Telex 56172 SAIR-E

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR.PP.

MAQUINA RECREATIVA
EL MUNDO DEL AZAR

N.º 69
Noviembre
1986

MAQUINA RECREATIVA

Así te quiero FER

POR fin ha llegado. Desde hace largos años todo el Sector de las Máquinas Recreativas estaba de acuerdo en algo: hacía falta una sola feria, de todos, organizada por profesionales y patrocinada por el Sector. Y por fin ha llegado: ***se llama FER '86*** *y está a punto de inaugurarse.*

SE celebra en un momento único, ideal —fijado precisamente por unos profesionales en función de las necesidades del mercado—. En estas fechas hay que ir pensando ya en cuáles serán los modelos concretos que nuestra empresa operadora va a tener durante el próximo año. El año nuevo se nos viene encima, con el pago del primer fraccionamiento de la Tasa de Juego, y es un momento perfecto para que los fabricantes presenten novedades y para que los operadores vean, o incluso apalabren, cuáles serán y en qué condiciones los conseguirán.

Y acudir a ***FER '86*** *no es ya, únicamente, una postura empresarialmente aconsejable, por las necesidades de la operadora de renovar su parte de máquinas, sino una acción políticamente solidaria con el propio Sector. Si la feria única* ***—FER '86—*** *es una aspiración antigua del Sector y se ha conseguido, tras muchas negociaciones y concesiones de las distintas partes, en esta edición de* ***FER*** *la postura lógica de todos aquellos que, en algún momento, han gritado pidiendo esa unidad, es acudir. Es una posición de solidaridad con aquellos que han luchado directamente por conseguir esa feria única y una garantía de que, en los próximos años, seguirá siendo única y no volveremos a las andadas. De ahí el título de nuestra portada:* ***Así te quiero Fer,*** *parafraseando un programa televisivo de éxito.*

NO estamos pidiendo, con esto, una solidaridad silenciosa. No, estamos pidiendo que, para justificar un buen fin —feria única—, nadie calle los errores y deficiencias que pudieran suceder. Al contrario: hay que ir, ahí os queremos ver para luego tener una base sobre la que criticar y construir una nueva edición, ***FER*** *—que por cierto, ya tiene lugar y fechas:* ***Palacio Alfonso XIII los días 12, 13 y 14 de noviembre de 1987—,*** *mejor y más adecuada, a nuestras necesidades como actividad económica. Así te quiero Fer; con todos y para todos.*

Director / José Asensi
Subdirector / Juan Manuel Menéndez
Jefe de Información / Santiago Erice
Redacción / Daniel Alejandro, J. Antonio Alfonso, Yago Alonso, Jesús Andaluz, Alberto Barciela, David Nice
Diseño / Jesús C. Barroso
Fotografía / José Antonio Jiménez, Manuel Pérez (Cataluña)
Dibujos / José Julio Gómez, Kuto, Ramón, Jesús Zulet
Secretaría de redacción / Mariluz Pastor
Redacción / Edificio Alia
Avda. Comandante Franco, 28
28016 Madrid
Tel.: (91) 457 59 00
Administración y suscripciones / Avda. Diagonal, 474, 7.º, 4.ª
08006 Barcelona
Tel.: (93) 218 58 50
Télex: 50227 NTRL

Director de Márketing / Daniel Sarto
Publicidad Barcelona / Adolfo Soldevilla
Avda. Diagonal, 474
08006 Barcelona
Tel.: (93) 218 58 50
Publicidad Madrid / José Jesús Ruiz
Avda. Comandante Franco, 28
28016 Madrid
Tel.: (91) 457 59 00
Relaciones Públicas / Víctor E. Fernández
Fotomecánica: INFOSAG, S. A.
Imprime: SIRVEN GRAFIC Barcelona
ISSN: 0211-5476
D. L.: M. 13599-1981

ALIA
EDICIONES S.A.

MAQUINA RECREATIVA, noviembre 1986 N.º 69, Copyright 1986 by ALIA. Ningún artículo o parte de esta revista podrá ser reproducida sin autorización previa de la Sociedad Editora. Las opiniones expresadas por los colaboradores de la revista son a título personal, y no coinciden necesariamente con el punto de vista de MAQUINA RECREATIVA, que expone su propia opinión en el Editorial de cada número.

SUSCRIPCIONES

	1 año	2 años	3 años
España (+6% IVA)	4.800 ptas.	8.500 ptas.	12.000 ptas.
Europa	40 $ USA	72 $ USA	102 $ USA
EE. UU. y resto del mundo.	50 $ USA	90 $ USA	125 $ USA

CIRSA Mini Guay

¡PEQUEÑOS GRANDES TESOROS!

Los tesoros cuestan siempre de descubrir. UNIDESA-CIRSA, sin embargo, revolucionó el sector con un modelo de máquina recreativa que, por sus dimensiones reducidas, cabía en cualquier lugar y satisfacía al jugador que las prefiere así de pequeñas. Ahora la CIRSA MINI GUAY, en sus dos versiones, rodillos y displays, y con el atractivo del cambio de figuras, viene a sumarse a esta gama de pequeños grandes tesoros, que le garantizan a usted una gran rentabilidad en muy poco espacio.

La CIRSA MINI GUAY se presenta con dos pagadores rotativos de 25 y 100 Pts. y con la facilidad de acceso a todos sus componentes, característica de todas las minis de UNIDESA-CIRSA.
Descubrir la CIRSA MINI GUAY no será ninguna aventura, porque las avala el éxito demostrado de sus antecesoras de la serie GUAY.
No deje pasar esta oportunidad.
¡Tesoros como éste no se descubren cada día!

CIRSA

UNIDESA®

UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Ctra. Castellar 298
08226 TERRASSA Barcelona - España
Tel. 93 - 785 77 62
Télex 56172 SAIR-E

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR.PP.

Cambios en la Subsecretaría del Interior

José Luis Martín Palacín, nuevo Subsecretario del Interior, parece recibir algunos consejos de su antecesor en el cargo, Rafael Vera. Esperemos que Palacín haga buena la fama de trabajador que trae

Adiós Vera, hola Palacín

EL Consejo de Ministros del 24 de octubre nombró a **José Luis Martín Palacín** nuevo Subsecretario del Interior, cargo que, como todos ustedes conocen, lleva aparejada la presidencia de la Comisión Nacional del Juego. **Martín Palacín,** hasta el momento Director General de Tráfico, sustituye así a **Rafael Vera,** que vuelve a la Dirección General de Seguridad del Estado.

EL nombramiento de **José Luis Martín Palacín** se inscribe en una amplia remodelación del departamento de **José Barrionuevo**, a quien ésta no afecta a pesar de sus deseos. Así, **Rafael Vera** centralizará, a partir de ahora en su nueva Dirección General, todos los temas de seguridad del Estado y ciudadana, con lo que es de esperar que el Subsecretario del Interior tenga, por delante del Juego, algunos asuntos menos. En esta misma remodelación, **José María Rodríguez Colorado,** hasta ahora delegado del Gobierno en Madrid, ha accedido al cargo de Director General de la Policía.

José Luis Martín Palacín tiene 42 años, es extremeño y ha ocupado cargos públicos en el Ayuntamiento de Madrid —como concejal de circulación y transportes— y la Dirección General de Tráfico, cargo al que accede en 1982. Antiguo jesuita, fue militante de Bandera Roja y PCE, del que fue expulsado en 1982. Posteriormente tiene un acercamiento al PSOE. Fundamentalmente está considerado más como un trabajador que como un hombre de partido; de hecho, los rumores apuntan a que su carrera política podría comenzar ahora.

El período de **Rafael Vera** —que terminó tras dos años largos de ocupar la Subsecretaría de Interior— ha sido, para el Juego, un tiempo polémico. Se han hecho algunas cosas **(impulso a la cesión de competencias a las comunidades autónomas, Libro Blanco, Jornadas sobre el Juego, prórroga del recanje, cambio de instalaciones de la CNJ...)**, pero se ha fracasado en la consecución de las aspiraciones históricas de este Sector: léase Ley del Juego y reglamentos actualizados. Además, tampoco

MAQUINA RECREATIVA
EL MUNDO DEL AZAR
EXCLUSIVA
RAFAEL VERA
El subsecretario del Interior recibió a MAQUINA RECREATIVA en la primera entrevista que concede al sector
"El juego debe seguir en Interior"

Esperemos que el nuevo Subsecretario no nos haga esperar año y medio, como Vera, antes de recibir a la prensa del Sector

se ha conseguido una agilización de la burocracia administrativa de la CNJ que paraliza, en gran medida, la actividad del Sector. Buena prueba de ello es el proceso de emisión de Guías, canje y recanje.

Decimos, pues, adiós a un tiempo con más de arena que de cal y esperamos que **José Luis Martín Palacín** sea al menos un poco más a menudo que **Vera, Presidente de la Comisión Nacional del Juego.**

- **Martín Palacín** era, hasta ahora, Director General de Tráfico, donde ha realizado una buena labor

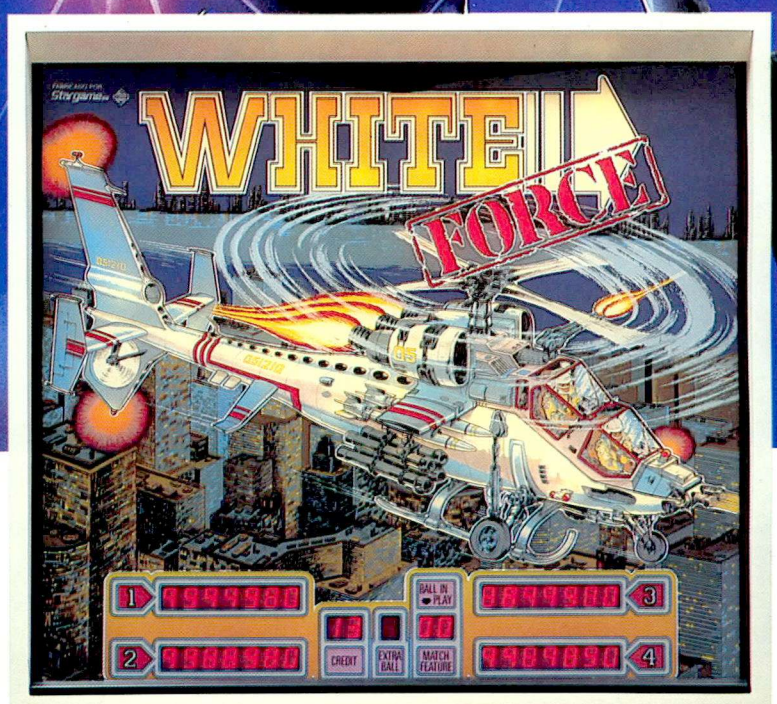
- Al centralizarse las competencias de seguridad del Estado en la Dirección General de Rafael Vera, **Martín Palacín** queda en disposición de ser un poco más Presidente de la Comisión Nacional del Juego

Calendario de próximos eventos

Las grandes ferias del mundo

FECHA	EVENTO	LUGAR	ORGANIZACION
6-8 noviembre	AMOA (Amusement and Music Operators Assotiations Convention)	Hyatt Regency Hotel Chicago	**AMOA** **111 East Wacker Drive** **Chicago, Illinois 60601** **Estados Unidos** **Tel. 0101/312-644-6610**
12-15 noviembre	IAAPA Convention & Trade Exhibition	Orange County Convention Civic. Center. Marriott Hotel Orlando. Florida	**IAAPA (International Association of Amusement Park & Attractions)** **P.O. Box 776, Wood Dale** **IL 601191 Estados Unidos** **Tel. 312/776-0881**
13-15 noviembre	FER (Feria Española del Recreativo)	Palacio de la Metalurgia Barcelona	**FACOMARE-INTERALIA** **Secretaría General** **Avda. Diagonal, 474, 7.º 4.ª** **08006 Barcelona** **España** **Tel. (93) 218 58 50** **Télex: 50227 NTRL**
21-23 noviembre	PINBALL EXPO '86	Holiday Inn O'Hare Kennedy Rosemont Illionis	**ROBERT BECK** **Tel. (0101) 216 369-1192** **01-518-1047**
24-25 noviembre	SCOTTISH PREVIEW	Normandy Hotel Renfrew	**DEITH LEISURE** **127 Wandsworth Higt Street** **Londres SW18 4VB** **Tel. 01/8705238** **Télex: 929222**
3-5 diciembre	AACTE (Australian Amusement Convention and Trade Exhibition)	Sydney Showgrounds Sydney	**SHOWMEN'S GUILD OF AUSTRALASIA** **P.O. Box 359** **Kingford, Sydney** **NSW Australia 2032** **Tel. 33-0731.**
9-12 diciembre	XV FORAINEXPO-AMUSEXPO	Parque de Exposiciones de París-Le Bourget. París	**TECHNO-EXPO** **8 Rue de la Michodiere** **75002 París. Francia** **Tel. (1) 742.92.96** **Télex: 211897 F TECEXPO**
	1987		
5-8 enero	XXXI HORECAVA	RAI International Exhibition Center Amsterdam	**RAI Gebouw Amsterdam. Holanda** **Tel. (020) 5/411.411** **Télex: 16017**
19-22 enero	ATEI (Amusement Trade Exhibition International)	Olympia Londres	**Amusement Trades Exhibition** **122 Clapham Common North Side** **London SW4 9SP** **Tel. (01) 2884107**
29-31 enero	IMA	Frankfurt	**Heckmann Gmbh** **Kapellenstrasse 47** **6200 Wiesbaden** **República Federal de Alemania** **Tel. 06121-52.40.71** **Télex: 4186518**
17-19 febrero	Blackpool Amusements Exhibition		**NORTH WEST EXHIBITIONS** **Winter Gardens, Church Street,** **Blackpool Lancs. FY1 3PL** **Tel. 0253-25252**
5 marzo	AVEX 87	Novotel Hotel Hammarsmith, Londres	**AVAB (Automatic Vending Association of Britain) Weald of Kent Publications (Tonbrigde) Ltd.**
20-22 marzo	ACME 87 (AMerican Coin Machine Exposition)	Rivergate Center Nueva Orleans	**WILLIAM T. GALSGOW, INC.** **16066 South Park Ave. South** **Holland, IL 60473 Estados Unidos** **Tel. 312-333.9292** **Télex: (ITT) 4943831 BG UI**
6-9 abril	II ARAB INTERNATIONAL TOYS, GAMES & AMUSEMENTS TRADE FAIR	Dubai International Trade Center. Dubai	**WORLD TRADE PROMOTIONS LTD y AL FAJER INFORMATION & SERVICES** **19-21 High Street, Sutton Surrey** **SM1 1NF Inglaterra** **Tel. (01) 642-7688** **Télex: 8955249 WORLD G**

WHITE FORCE



En Misión Super Especial

Un fantástico helicóptero en misión super especial, le propone aumentar sus beneficios de una forma espectacular, con un juego de irresistible atractivo que cautivará a su clientela. WHITE FORCE de llamativo diseño y cuidada fabricación le ofrece el aliciente del Multiball, los 3 Flippers y la rampa, que dan gran movilidad a la bola y hacen del juego algo realmente excitante. Apúntese ahora, con WHITE FORCE, a una misión super especial que le proporcionará una gran rentabilidad,

On a Super Special Mission

A fantastic helicopter that comes on a super special mission with the offer of increasing your benefits in a spectacular way in the form of a game whose irresistible attraction will captivate your clients.

WHITE FORCE is a game made with an attractive design and carefully manufactured; it offers the added features of the Multiball, the three flippers and the ramp, giving the ball extra mobility and making the game something truly exciting to play.

This is the time to join WHITE FORCE on a super special mission that will give you great benefits.

CIRSA

Stargame sa

Carretera de Santa Creu de Calafell Km. 9.300
Polígono Industrial Can Fonollar, n.º 39
08830 - SANT BOI DE LLOBREGAT - BARCELONA
Tel. 654 28 04

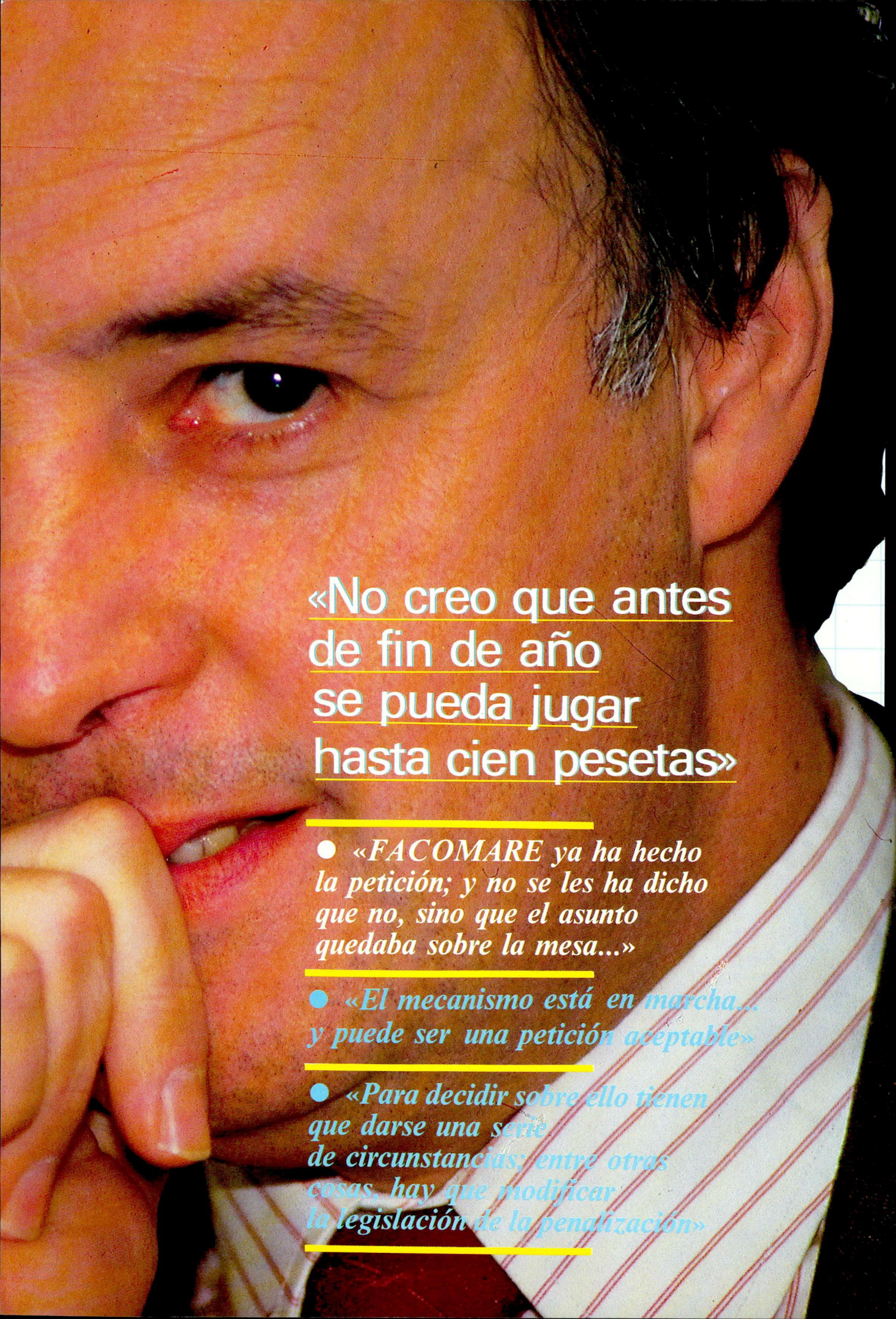
CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR.PP.

José Ignacio CASES

ESTE tercer «repaso general» que José Ignacio Cases realizó para MAQUINA RECREATIVA tuvo lugar en su nuevo despacho, en las nuevas instalaciones de la Comisión Nacional del Juego. Ha sido éste un «curso» con muchos sucesos, pero quizás el fundamental haya sido el fin del Canje —algo que en algunos momentos llegó a parecer eterno—. Tampoco hay que olvidar la informatización del CNJ, el Libro Blanco, las I Jornadas sobre el Juego, la eterna no publicación de la Ley del Juego, el choque entre Justicia e Interior... Toda una serie de cuestiones que Cases desmenuza en este «repaso general» junto al análisis más claro —dada su privilegiada posición— de este Sector del Juego.

EL año académico —estos repasos los estamos haciendo por años académicos— ha traído el establecimiento en los nuevos locales, lo que ha facilitado enormemente la labor de la Comisión. Se han puesto a punto temas que llevábamos pendientes, que no son realmente brillantes, pero que eran imprescindibles, como es la informatización de la CNJ. Este proceso tendrá algunos resultados en 1987: una vez hecho el banco de datos, es mucho más fácil proceder a la entrega de todo tipo de autorizaciones con una rapidez notable. Incluso creo que, el próximo año, vamos a poder implantar la entrega de los recanjes, tal y como se planificó desde el principio y merced a una impresora rápida, a los dos o tres días de presen-

»»»



«No creo que antes de fin de año se pueda jugar hasta cien pesetas»

- *«FACOMARE ya ha hecho la petición; y no se les ha dicho que no, sino que el asunto quedaba sobre la mesa...»*

- *«El mecanismo está en marcha... y puede ser una petición aceptable»*

- *«Para decidir sobre ello tienen que darse una serie de circunstancias; entre otras cosas, hay que modificar la legislación de la penalización»*

HIGH SPEED

UN AUTÉNTICO PRODIGIO!

HIGH SPEED, FABRICADO EN EXCLUSIVA PARA ESPAÑA POR UNIDESA-CIRSA, EXCEDE LOS LÍMITES DE LO HASTA AHORA CONOCIDO

Una excitante persecución policial, de la que hay que escapar para conseguir a tiempo un interesante Jack - pot, con el atractivo del Multiball y la posibilidad de conocer, en cualquier momento, la cantidad de puntos acumulados.

UNIDESA®

CIRSA

ALTA TENSIÓN PINBALL

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR.PP.

HIGH SPEED DESBANCA A TODOS LOS DEMÁS

Nº1 MUNDIAL EN VENTAS Y EN RECAUDACIÓN

EXPLICACIÓN DEL JUEGO.

Encendiendo las 3 luces verdes, amarillas y rojas respectivamente, se pone rojo el semáforo de la rampa.

Si se consigue entonces pasar dos veces por la misma, empieza el Multiball. Las sirenas, el reflector policial y el flash se ponen en marcha y comienza la persecución. La puntuación obtenida durante el Multiball se acumula en el Jackpot, que se consigue al pasar dos veces por la rampa.

Una rápida escapada por las autopistas de Santa Mónica y Bay Shore enciende progresivamente las luces delanteras que, iluminadas en su totalidad, dan bola extra.

Iluminando las dianas laterales, numerados del 1 al 6, aumenta la puntuación de la rampa de 50.000 a 250.000 puntos. Conseguida esta cantidad se acciona un mecanismo que impide que la bola se pierda por el lateral izquierdo.

DISPLAY ALFANÚMERICO.

Este sistema ofrece al jugador información de los puntos acumulados en el Jackpot, del valor de la rampa y de las máximas puntuaciones conseguidas por otros jugadores, así como el valor de la partida extra, con sólo pulsar uno de los botones laterales.

PORCENTAJE AUTOMÁTICO

Permite al operador programar el nivel de premios, aumentando o disminuyendo automáticamente la puntuación, según la habilidad del jugador.

TEST AUTOMÁTICO.

Para informar de algún fallo se dispara una alarma y en el display alfanumérico aparece la pieza que debe ser reparada.

CIRSA

UNIDESA®

HIGH SPEED

Ctra. Castellar 298
08226 TERRASSA Barcelona - España
Tel. 93 - 785 77 62
Télex 56172 SAIR-E

José Ignacio CASES

Tercer Repaso General

- «*El cambio de legislación es nuestra asignatura pendiente*»
- «*A veces desespero y pienso que la suspenderemos*»
- «*Las leyes que han publicado las autonomías no son tan discordantes como para pedir una armonización*»

»»

tar la petición y tras consultar al banco de datos la veracidad de la petición. Desde la circular 12, los fabricantes diligencian aquí la parte de las guías que les corresponde, y el interesado podría llevarse en dos o tres días la Guía en perfectas condiciones para presentarla en el organismo competente y obtener el permiso de explotación. Esta rapidez también tiene reflejo en la cuestión de los expedientes sancionadores, el seguimiento y desprecinto, etc. La CNJ alcanza, con ello, un objetivo importante. Queda como reto —y no sé si lograremos verlo o no— el cambio de legislación.

—Todos los años tenemos que preguntarle lo mismo, pero... ¿Para cuándo ese cambio de legislación? ¿Para cuándo esa Ley del Juego?

—El cambio de legislación es la asignatura pendiente. A veces desespero y pienso que la suspenderemos y, en otras ocasiones, pienso que tal vez, puesto que los tribunales han reconocido la validez del Real Decreto, Ley de 1977 —aún siendo pre-constitucional— para reglamentar las cuestiones de Juego, pues pienso si no volver a la idea primitiva de nuevos reglamentos. Eso sí, cumpliendo los requisitos básicos del informe del Consejo de Estado, normas aprobadas por Real Decreto... Pero unos reglamentos que regulasen los diversos aspectos del Juego.

—Volviendo a la Ley del Juego. ¿Nadie va a coger ese toro por los cuernos y lidiarlo de una vez?

—No sé, porque no depende de nosotros, si el Gobierno va a querer afrontar la tramitación parlamentaria de la Ley. A la espera de esa decisión, creo que sería conveniente volver a sopesar la necesidad de poner al día las reglamentaciones. Que es siempre algo más fácil que la Ley. Y con los nuevos reglamentos lo único que se nos queda fuera es la cuestión de la penalización.

—¿Es la penalización el motivo por el que no sale adelante la Ley?

—Por el que creemos que no sale la Ley.

—¿Quedaría también fuera el carácter armonizador de esta Ley del Juego estatal?

—Nunca hemos pretendido hacer una ley armonizadora. Nunca. Hemos tenido muy claro que las comunidades que tienen competencias exclusivas tienen que regular ellas; en las que no tienen competencias exclusivas, dependen de la Administración Central y, por tanto, somos nosotros quienes tenemos que hacer la Ley. Para eso, no necesitamos una Ley armonizadora. Necesitamos una Ley, si

queremos penalizarlo, o unos reglamentos; nada más. La armonización hubiese venido, en la práctica, si nosotros hubiésemos sacado la primera ley y hubiera servido como ejemplo. Las leyes que han publicado, hasta ahora, las Comunidades Autónomas, no son tan discordantes como para pedir una armonización. Y el argumento que algunos utilizan de que en unas Comunidades Autónomas les piden unos papeles y unas condiciones y en otras comunidades otras distintas, es un argumento que cae por su propio peso. Por la sencilla razón de que por eso son Comunidades Autónomas: porque cada una pide cosas distintas. O puede pedirlas.

—Otros argumentos dicen que se rompe la unidad de mercado de la Constitución.

—Tampoco es un argumento válido, porque la unidad de mercado precisamente ha sido la única cuestión que hemos impugnado en aquellas Comunidades Autónomas cuya legislación nos ha parecido que podría romper esa unidad de mercado. Por eso impugnamos la Ley catalana de Juego, en el tema de las homologaciones, y por eso hemos impugnado las disposiciones gallegas que hablaban de las Guías. La unidad de mercado no se ha roto precisamente por eso.

—Pero, ¿podría romperse?

—No, porque se impugna. Se podría romper si el Tribunal Constitucional diese la razón a las autonomías, y si se la diese sería señal de que el Tribunal Constitucional entendería que no se rompía la unidad de mercado.

—Y dado que las autonomías pasarían a controlar todo el Juego en sus territorios, ¿a qué queda reducida la Comisión Nacional del Juego? ¿A un simple órgano de vigilancia?

—No, queremos que quede estructura en dos niveles. Para la zona que no está transferida, que actúe como hasta ahora. Y también que sirva de lugar de encuentro con los representantes de las otras Comunidades Autónomas para intercambio de experiencias, opiniones, direcciones en las que se va a trabajar conjuntamente, pero al mismo tiempo respetando que cada Comunidad Autónoma tiene la competencia exclusiva sobre su Juego.

—Antes se ha mencionado de pasada, pero ¿se podrían incorporar las Comunidades Autónomas a la Comisión Nacional del Juego? ¿Cuándo y cómo se efectuaría ésta?

—Se haría en un plazo breve. Nos hemos reunido ya, en reuniones exprofeso, con ellos. Las Comunidades Autónomas no es que hayan venido como observadores, sino a reuniones específicamente con ellos. Y vamos a seguir prácticando esta cuestión y coordinándonos. Crear un órgano supra-comunitario es difícil, porque entran en juego los recelos autonómicos que, políticamente, tendrán sus razones para existir, pero que en el tema del juego no existen en la práctica; ni deben existir, porque, insisto, somos enormemente respetuosos con las competencias de las Comunidades, que las damos por transferidas y no nos queremos meter en nada. Pero la defensa de la normativa de juego obliga a coordinarse unos con otros. El tema de PRODIECU, por ejemplo, es una cuestión no sólo de Administración Central, sino de Cataluña, de Navarra, de Galicia, de Canarias, de Andalucía...

● «En los nuevos reglamentos habría que reconsiderar el precio de la partida»

● «Tengo entendido que la Tasa de Juego no se toca, aunque debería retocarse si se modifica el precio de la partida... pero no en la misma proporción»

«Habría que considerar el precio de la partida»

—Entonces, ahora que están reconsiderando la posibilidad de publicar los reglamentos antes que la Ley del Juego, y dado que el precio de la partida está fijado por el Reglamento, ¿sería, quizás, un buen momento para revisar el precio de la misma al hacer el nuevo Reglamento de Máquinas?

—Claro, dentro de esos reglamentos habría que considerar el aumento de la partida hasta cien pesetas. Esta petición ya la ha realizado FACOMARE. Pero no se le ha dicho que no, sino que quedaba sobre la mesa y que tenían que darse una serie de circunstancias, entre ellas la modificación de la legislación, para poder adoptar esa decisión.

—Pero, ¿la CNJ es consciente de que la apuesta es poco competitiva, que la Tasa se ha multiplicado y la partida no ha subido?

—Sí, pero la Comisión no dijo que no a la subida. Sólo se dejó aparcado. Precisamente la documentación que aportó FACOMARE se refería a que, desde el año ochenta, los precios no se habían tocado mientras en todos los demás juegos habían subido de forma importante.

—¿Y no sería más práctico que el precio de la partida no se fijase por el Reglamento, sino por simple Orden Ministerial? Con ello se podría modificar, periódicamente.

—Posiblemente. A lo mejor, en los próximos reglamentos, lo dejamos fuera. Pudiera ser.

—Entonces, ¿usted cree, como dice Joaquín Franco, que antes de fin de año se podrá jugar «hasta a cien pesetas» en las máquinas «B»?

—No creo que antes de fin de año se pueda jugar hasta a cien pesetas, pero el mecanismo está en marcha. Y puede ser una petición aceptable.

«La tasa debería retocarse»

—Y si se autoriza el precio de la partida, ¿llevará aparejada la subida de la Tasa de Juego?

—Yo entiendo que si todas las tasas, en general, tienen un incremento del 10 ó del 5 por 100, eso no es realmente importante. Lo que interesa al operador es si la Tasa va a tener un aumento desmedido.

—Y sin embargo, la redacción del artículo de los Presupuestos es lo suficientemente ambiguo como para autorizar lo uno o lo otro.

—Tengo entendido que la Tasa del Juego no se toca.

—Pero, ¿podría ser una contraprestación a negociar a cambio de la subida del precio de la partida?

—Me imagino que sí. La Tasa debería retocarse. Si se modifica el precio de la partida, debería aumentarse la Tasa de Juego. No en la misma proporción que el precio de la partida, porque es evidente que si se aumenta la partida a 100 pesetas —cuatro veces más—, no puede pedirse a una máquina una Tasa cuatro veces mayor. Ni muchos menos. Pero que tendría que ajustarse la Tasa, yo creo que sí.

—Y respecto al fraccionamiento del devengo o más plazos en el fraccionamiento del pago de la Tasa, ¿hay novedades?

—Deben ser temas que están muy parados.

»»»

José Ignacio CASES

Tercer Repaso General

● *«Buscar una máquina distinta para los Salones sería muy complicado»*

● *«La Ley del Juego tiene importancia para nosotros en tanto que penaliza el Juego»*

»»

«¿Autorizar un tipo "D"? Es complicado»

—En nuestro último número, José Romero Bonilla decía que había que estar agradecido al «rosonazo», pero ¿podría volver a ocurrir?

—No creo, porque la verdad, como el número de máquinas está contingentado, pues no hay que poner freno a nada. Pero creo que este señor quizás tuviera razón cuando dijo esa frase.

—Ultimamente, los salones recreativos, a través de su asociación (ANESAR), están pidiendo mayores alicientes para las máquinas instaladas en esos locales. ¿Podría autorizarse un nuevo tipo de máquinas, un tipo «D», especial para estos establecimientos?

—No cabe duda de que los Salones Recreativos necesitan algo que los distinga del resto de las máquinas instaladas en establecimientos de hostelería. Eso supondría aumentar, naturalmente, la posibilidad de juego, porque no creo que el aliciente sea una palanca más larga. El aliciente es un premio más importante, sea a través de un jack-pot de todas las máquinas, o que no tuvieran limitado el premio a las quinientas pesetas y pudieran dar más por apuesta. Para eso, los Salones Recreativos tendrían que reunir unos condicionamientos más específicos de local de juego de los que tienen ahora; sobre todo, si tenemos en cuenta que la máquina de los bares puede llegar a jugar hasta a cien pesetas, tener una apuesta mayor sería que los Salones jugasen a más dinero, sería introducir un nuevo factor de juego dentro del mecanismo existente.

—¿Pero la petición existe?

—Sí, sí. Pero me parece más complicado que se consiga.

—No obstante, las máquinas de los salones se encuentran en inferioridad de condiciones...

—Eso también es cierto. Y creo que tienen razón, pero buscar una máquina distinta es muy complicado.

—¿Sería más fácil que se autorizara un jack-pot conjunto de todas las máquinas del salón?

—A lo mejor. La verdad es que no está estudiado este tema, pero con ocasión de publicar el Reglamento de Máquinas Recreativas, sería una cuestión a estudiar.

—¿Habría un reglamento específico para los Salones? Esta es, como usted sabe, otra de sus aspiraciones...

—No lo sé, pero creo que eso no tiene una importancia básica. Lo interesante es que quede regulado con detenimiento todo el funcionamiento de las máquinas en los Salones. Que luego el Salón tenga un reglamento específico... pudiera llegar a tenerlo...

«PRODIECU confunde la velocidad con el tocino»

● *«La Comisión no dijo que no a la subida. Sólo dejó aparcado el tema»*

● *«Repenalizar el Juego no sería un paso atrás»*

● *«El Ministerio del Interior es totalmente partidario de repenalizar el Juego»*

● *«PRODIECU es el timo de la estampita con vallas publicitarias»*

Una ley penalizadora

—¿Es más complicado por el hecho de necesitar un Real Decreto para modificar el Reglamento, aprobado por otro Real Decreto?

—Sí, por eso estamos en la idea de hacer los reglamentos en vez de la Ley. O al menos cabe considerar la posibilidad de aprobarlos antes. La Ley tiene importancia para nosotros, en tanto que penaliza el Juego. Si los inconvenientes que existen para penalizar el Juego son tan grandes y vamos a encallar siempre en ellos, lo que nos interesa es reglamentar de una forma más concreta y dejar aparcado el tema de la penalización. Que, no obstante, es un tema muy importante, fundamental. Y eso sí que hay que hacerlo por ley. Todo lo demás se puede hacer por reglamento, siempre que se cumplan los trámites precisos, ya que el Tribunal Supremo ha aceptado que el Real Decreto de 1977 es suficiente como «Ley de juego».

—Aunque antes lo ha mencionado de pasada, ¿cuál es la postura del Ministerio del Interior respecto a la repenalización, o no, del Juego?

—El Ministerio del Interior es totalmente y absolutamente partidario de repenalizar el Juego. El plazo no lo sabemos, pero nuestra postura es inequívoca. Por eso, en el conflicto entre la ONCE Y PRODIECU, nuestra postura está inequívocamente a favor de los ciegos, que tienen toda la Ley a su favor, y contraria a PRODIECU, que tiene toda la Ley en contra.

—Y sin embargo, y pese a todo, PRODIECU acaba de iniciar una campaña hasta con vallas publicitarias en las calles...

—Exactamente. Confunden la velocidad con el tocino, y ahora habla un profesor de Derecho Constitucional; confunden la velocidad con el tocino, y lo primero que tienen que hacer es estudiar Derecho Constitucional. Si las tonterías que han dicho en el artículo remitido a «Diario 16» las hubieran dicho en un examen en la Facultad, habrían suspendido a la primera.

—¿Qué va a hacer Interior entonces?

—Esperamos poder utilizar toda la fuerza que la Ley concede a la Administración.

—Pero la postura de la gente de la calle podría ser considerar que los ciegos son minusválidos de lujo, ya que por faltarles un ojo pueden vender un cupón, pero si es otro órgano, entonces...

—No. Los ciegos tienen dentro de su organización a tres mil minusválidos. PRODIECU, de sus diez mil trabajadores, sólo el 20 por 100 son minusválidos. Por lo tanto, está vendiendo una imagen falsa. No son minusválidos.

—¿Es el Juego un sistema para solucionar los problemas de todos los marginados?

—La Administración, en un Estado moderno, tiene que atender las necesidades sociales de una manera distinta, que no sea la beneficiencia. Si bien en el caso de los ciegos —al ser un juego establecido desde la República— puede tener una justificación histórica, un Estado moderno no puede afrontar, mediante la beneficiencia pública, la solución de los problemas de los sectores marginados. Porque, además, después de los minusválidos vienen los drogadictos, los gitanos, los parados y los que nacieron en Alcalá de la Sierra, provincia de Zamora...

—¿Pero existen suficientes armas legales para perseguir todo esto?

—Vamos a intentar poner en marcha una campaña con todas las armas que tenemos en la mano.

—¿Podría esto concienciar al Ministerio de Justicia de que la repenalización del Juego es necesaria y su despenalización, quizás, una ligereza?

—No lo sé. Para poner coto a PRODIECU creo que basta con ir por la vía administrativa. Todo lo demás son plazos muy largos.

—¿Se podría pedir, incluso, la retirada de los carteles publicitarios de PRODIECU y su cupón?

—Creo que sí. Incurre en responsabilidad tanto PRODIECU al anunciarse como las compañías publicitarias.

—Esta gente, desde luego, se está moviendo mucho para su legalización...

—Claro que tienen que moverse. Si este juego ha supuesto unos ingresos de miles de millones de pesetas al promotor, tiene que defender esos ingresos como gato panza arriba. Y no puede perder nada, porque todo lo que ha ganado me imagino que lo tiene en Brasil. Este señor será insolvente cuando los tribunales decidan.

—¿Entonces resulta más eficaz la vía administrativa que la propia Ley de Contrabando?

—Es una vía más rápida. Los tribunales imparten justicia, pero la imparten a destiempo.

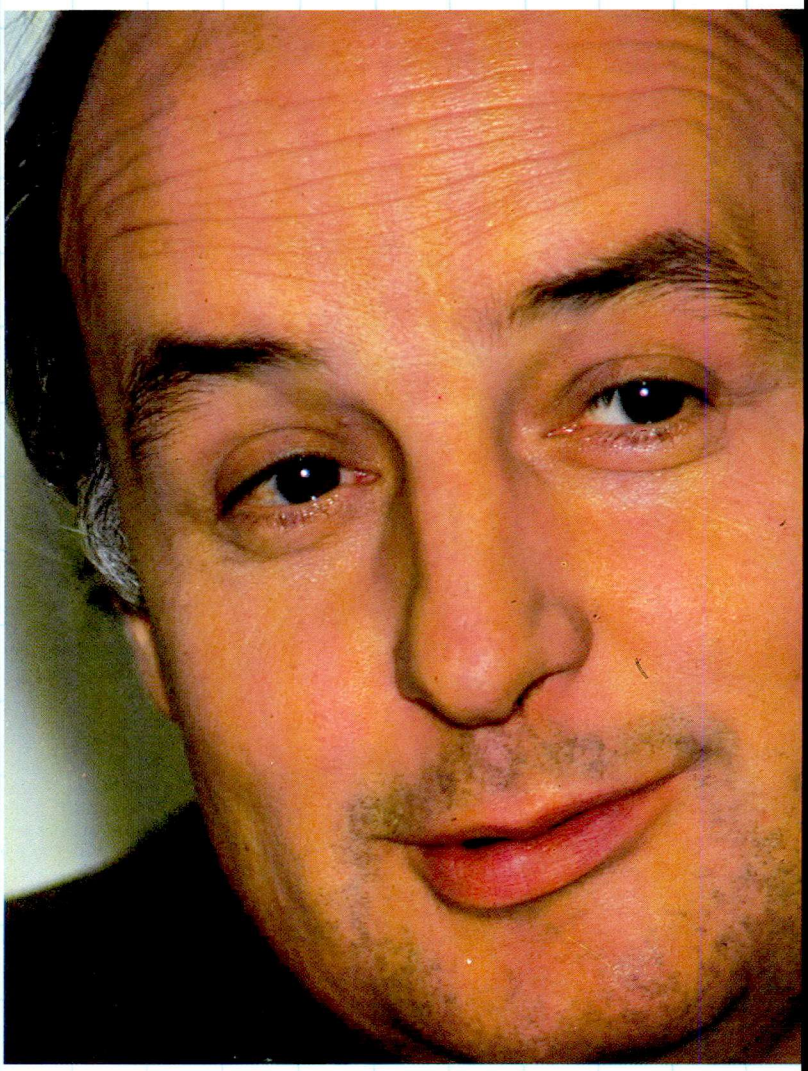
—¿Podría darse el caso de que alguna Comunidad Autónoma con competencias pudiese legalizar el boleto de PRODIECU?

—Es que, en este caso, la infracción es suficientemente compleja como para que la autonomía no tenga arma legal para autorizarlo. Porque, claro, si existe un delito fiscal, que a nuestro juicio lo hay, eso es competencia del Estado.

»»»

José Ignacio CASES

Tercer Repaso General



»»

Repenalizar la explotación clandestina

—¿Repenalizar el Juego sería un paso atrás?

—No, porque no se repenaliza el Juego. Lo que se pretende repenalizar es la explotación clandestina del Juego.

—¿Fue un despiste?

—Pudo ser. Pero insisto que esta repenalización no va a coartar la libertad de jugar a los particulares, luego no se pierden en libertades civiles; no se coarta la libertad de instalación de explotaciones de juego, siempre y cuando se cumpla la normativa; luego no se está coartando actividad empresarial alguna, lo que se pretende con la penalización es una persecución más eficaz de aquel que, aprovechando la laguna legal existente, engaña al ciudadano. La explotación clandestina del Juego se hace clandestina porque no puede hacerse a la luz pública. Y no se puede porque, siempre, ese juego comporta algún aspecto que supone un fraude para el ciudadano.

—Esto, llevado al caso de PRODIECU, ¿qué supondría?

—Primero, que no paga la Tasa de Juego; por lo tanto, si el Estado no obtiene de ese juego los ingresos que obtiene de otros, los legales están en desventaja frente a él. Y en segundo lugar, si el Estado no obtiene esos ingresos, nos los cargará a los ciudadanos por otro camino. En el fondo, PRODIECU nos está estafando una parte —argumenta que sirve para cualquier defraudador de Hacienda—. Pero además, no existe control ninguno sobre la limpieza del Juego. Es decir, que no se puede saber si se dan o no los premios; si se pagan, el porcentaje que pagan... Mientras que, por ejemplo, la ONCE, que tiene al Estado en su Consejo Rector, garantiza al comprador del cupón que tiene un porcentaje de posibilidades, fijado de antemano, de alcanzar el premio.

—Entonces, ¿es el timo de la estampita?

—Es el timo de la estampita, pero con vallas publicitarias.

—¿Y no da rabia el ver que no hay armas para acabar con ello?

—Claro que da rabia, porque yo pretendo vivir en un país en el que esto no pase. Da rabia tener que aguantar ese desafío a la sociedad y al estado, ese desafío que supone PRODIECU.

—Un desafío que da de comer a los inválidos...

— ... los inválidos son sólo un 20 por 100 de los diez mil trabajadores de PRODIECU. Diez mil trabajadores que, por cierto, no están dados de alta en la Seguridad Social. Pese a lo que PRODIECU diga.

Las sanciones del año

* 1.740 expedientes abiertos
* 800 millones de pesetas (aproximadamente) coste de las sanciones

«Un sector quejumbroso y "llorón"»

—Cambiamos de tercio. ¿Podría sentirse el Sector del juego un poco desasistido por Interior, sobre todo debido a que muchos problemas dependen de otros ministerios?

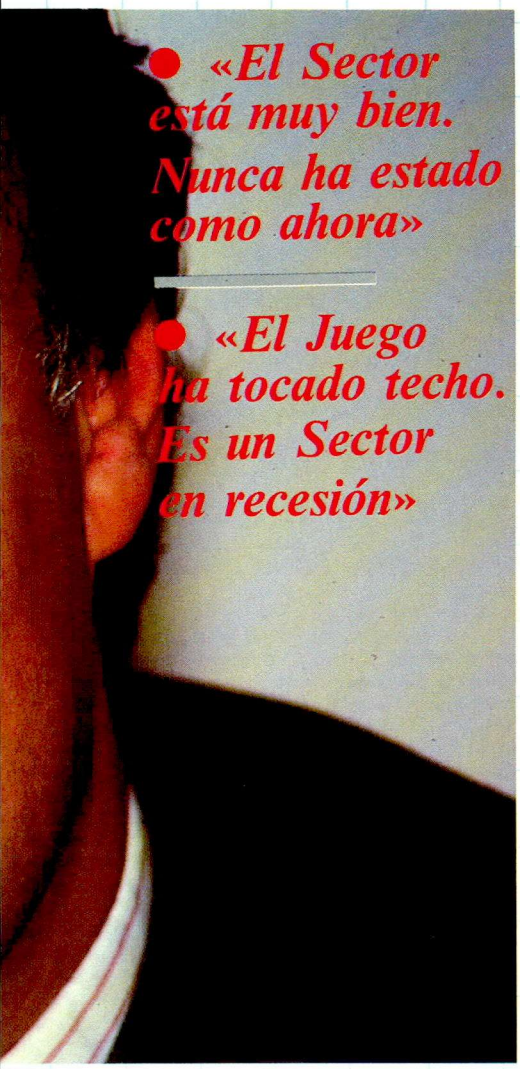
—Realmente creo que es un Sector ligeramente quejumbroso y «llorón». Y al mismo tiempo, algo falaz consigo mismo, porque si bien aquí llega y plañe, por otro lado le ponen una vela a algún santo, para que las cosas se queden como están y que a nadie se le ocurra la idea de acordarse del Sector. Hay que quejarse, pero tampoco en exceso no sea que se modifique la situación.

—¿De ahí es de donde viene decir que no existe una demanda explícita, vehemente, clara?

—No puede haberla.

—¿Por qué? ¿Porque el Sector, si cambia, sería para peor?

—Pues, la verdad es que yo creo que el Sector está muy bien, que no ha estado nunca tan bien como ahora.



«El Sector está muy bien. Nunca ha estado como ahora»

«El Juego ha tocado techo. Es un Sector en recesión»

—¿Pero siempre hay que quejarse para conseguir algo más?

—Claro, siempre hay que quejarse para que no crean que estás bien. Y eso lo sabemos todos y se admite.

—Y si lo importante es que no cambie nada, ¿no quita esto sentido a las asociaciones profesionales e, incluso, a la propia Comisión Nacional del Juego?

—No, porque yo creo que lo importante es que el juego cambiase mucho. En Torremolinos, hace unos años, en un debate abierto, cuando se propuso el dilema de guía libre-guía cerrada, yo defendí la guía libre. Pero no se ha podido llevar a cabo mi pensamiento, debido a una serie de condicionamientos. Creo que la Guía tiene que ser libre, porque todos los ciudadanos tienen derecho a montar una empresa operadora y explotar sus máquinas... Y aquí, se ha establecido un oligopolio: se han contingentado las guías, las Empresas Operadoras, por el mero hecho de contingentar las guías, han visto aumentar su capital en una cantidad importante de dinero —y no hay más que mirar el mercado actual de guías—...

—¿Las fianzas puede corregir un poco este oligopolio?

—No. La fianza lo que garantiza, y es un invento que yo apoyo grandemente, es una mayor funcionalidad en las relaciones Administración-Empresa Operadora. Y que se vayan quedando en este mercado aquellas Empresas Operadoras que sean responsables.

El paso previo imprescindible

—¿Cuáles han sido las consecuencias de la publicación del Libro Blanco?

—Ha sido una publicación muy útil. Tiene algunas inexactitudes; también aciertos plenos. Es un instrumento que, por arte de la Administración, se maneja como documento básico. Eso son los datos que se asumen y no especulaciones de otro tipo.

—¿A qué parte de la Administración había que concienciar de la importancia del Juego?

—A toda en general. Y creo que lo hemos conseguido. Y respecto a los empresarios del Juego, tienen allí una serie de datos para hacer sus proyecciones, etc.

—¿Y ha mejorado la imagen del Juego?

—Todo lo que sea caminar hacia una coincienciación empresarial, es bueno. Y el Libro Blanco, en ese sentido, ha sido un paso adelante.

—¿Y como paso previo a la Ley del Juego ha cumplido su objetivo?

—Sí, es el paso previo. Eso no quiere decir que sea obligado. Puede haber otros pasos, pero ese era imprescindible. El esfuerzo que tanto las asociaciones como nosotros hicimos para saber qué es lo que tenemos entre manos ha sido muy positivo.

—¿Es Justicia uno de los sectores a concienciar?

—Sí.

—¿Es que Justicia manda más en el Juego que Interior?

—No. Prueba de ello es que nosotros vamos a ir a la reglamentación del Juego, si no por la Ley, vía reglamentos.

Un balance positivo

—Volviendo de nuevo al Libro Blanco, ¿existe intención de continuar con la iniciativa de las Jornadas sobre el Juego?

—No sé si Interior lo hará. Incluso hay Comunidades Autónomas que habían anunciado su interés en celebrar Jornadas sobre el Juego. Lo positivo de las jornadas es el incitar a que haya una reflexión sobre el fenómeno del Juego desde las diversas perspectivas y ópticas posibles, que no sea un simple devenir de una cuestión administrativa, sino que, de vez en cuando se reflexione sobre lo que se hace: si está bien o mal hecho, si hay que modificar cuestiones o incluso que se filosofe un poco sobre el porqué se juega.

—¿Cuál es su balance personal de esta experiencia?

—Es positivo. Primero porque las intervenciones tuvieron la dignidad, más que suficiente, como para hacer atractiva su adición. Las ponencias presentadas por las asociaciones son el claro reflejo del pensamiento de un Sector. Las publicaciones que hagamos de todo ello serán positivas en cuanto que son reflejo del estado de la cuestión en este momento. El que, por razones de muy última hora, ni el Ministro ni el Subsecretario pudieran asistir, es algo que hay que desmitificar. Un sector importante, como es el Juego, no puede girar en torno a una cuestión anecdótica como es poder contar entre los asistentes al Ministro. El trabajo de aquel día se organizó igual con la presencia o no del Ministro. Por eso, mi valoración es positiva.

—Las jornadas sobre el Juego que quieren organizar las Autonomías...

—Depende un poco, porque si algunas organizan jornadas, lo que no vamos es a estar organizando jornadas cada cinco minutos,. Si las Comunidades Autónomas quieren tomar el relevo y organizar jornadas de este tipo, pues a lo mejor se les cede la iniciativa.

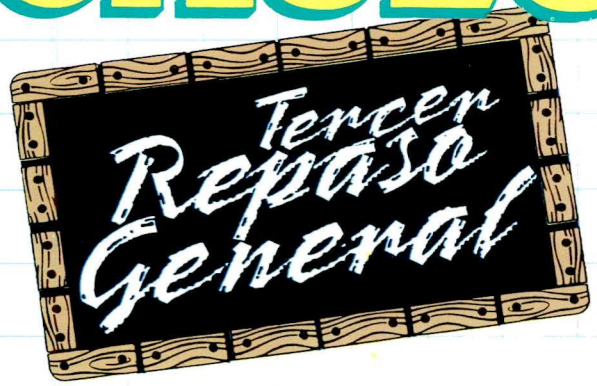
—¿Sería quizás conveniente que coincidieran con la Feria?

—Las jornadas técnicas nunca podrán ser mayoritarias. Y además hay siempre que distinguir lo comercial de una jornada de reflexión.

—Tras lo que ha dicho anteriormente no sé si cree usted que existe en España caos legislativo.

—Yo creo que no. »»»

José Ignacio CASES



- *«Ahora, cambiar el sistema de guías es una locura»*
- *«Soy partidario de que el Juego esté en Interior»*
- *«Y al empresario de buena fe le resulta conveniente que el Juego esté en Interior»*

»»»

—Sin embargo así lo han afirmado, precisamente en las Jornadas organizadas por Interior, ilustres juristas y profesores de derecho.

—Estamos en un Estado autonómico y cabe la posibilidad de que la regulación sea distinta. No veo que la regulación sea dispar.

—Incluso se apuntó en Mallorca que podría ser hasta una legislación anticonstitucional...

—Puede que sí, ya sabéis que los juristas podemos discutir mucho y por lo tanto resulta que sí lo es. En principio creo que las Comunidades Autónomas ha ejercitado una competencia que tienen y que no lo han hecho mal. Excepto casos muy concretos en los que se hayan pasado un «pelín». Pero en lo que es la normativa de Juego, no lo han hecho mal.

—Parece un recurso ya extendido el que cuando pasa alguna desgracia la pague el Juego. ¿Cree que estos debe ser de esta manera?

—Posiblemente no y tengo entendido que los recursos los van ganando las asociaciones.

—¿No es como una varita mágica para las dificultades económicas de las autonomías?

—Hombre, todos tendemos un poco a ello. Pensamos que quien juega es porque le sobre el dinero, y si le sobra, pues puede ganar un poco más.

—¿Se juega ahora más, con la crisis, que antes?

—No, el Libro Blanco ha demostrado que en pesetas constantes del año 79 se jugaba más antes que ahora. Es un Sector en recesión, aunque la gente no se lo crea.

—Sin embargo, el Estado ha aumentado el mercado de Juego y ha resucitado la «lotto» con espectacular éxito.

—Sí. La Lotería Primitiva, en cierto modo, me da la impresión que ha surgido aplastando a las Quinielas. Es un tema que no depende de mí y no tengo más datos, pero esa es mi impresión como ciudadano. Con lo que se demuestra que el Juego ha tocado techo, que no crece y que cuando se implanta una nueva oferta de juego, al no haber crecido la demanda, supone disminución de otro juego.

El «follón» de las guías

—¿Se puede decir que, por fin, el proceso de canje está acabado?

—Sí, está terminado. Es decir, el proceso de las aplicaciones 2 y 3. Además, a 31 de julio, se habían recanjeado 29.908 guías.

—¿Se podrá entonces, saber cuál es el total de máquinas «B» que existen, legalmente, en España?

—Con documentación unas 216.000 más o menos.

—¿Y sobre sanciones, suspensiones, multas, etc.?

—Sobre este aspecto, en 1986 se han abierto 1.704 expedientes, según los datos a 1 de octubre. Aproximadamente 800 millones de pesetas por sanciones. La cifra es aproximada porque ocurre que, a veces, en las alegaciones se baja la cuantía de la sanción. Por ejemplo, respecto a PRODIECU, a diez de octubre, se les han abierto 757 expedientes, con 540 millones de pesetas de sanción. El número de boletos aprehendidos son 83.872.000, por valor en pesetas de 7.687 millones.

—Ahora que se ha terminado el Canje y se ha informatizado la Comisión, ¿es una locura meterse, como algunos han sugerido, en un cambio en el sistema de guías de identificación de las máquinas?

—Creo que sí, puesto que todas las máquinas legales están documentadas con guía. Otra cosa distinta es que la tengan puesta, porque los operadores son reacios a conjugar la recaudación de la máquina con la documentación de la misma. Cuando van a recaudar podría pegar la guía, pero no les «apetece», se les olvida. Ahora, con este sistema instalado ya, me parece suicida cambiarlo.

—Quienes proponen un nuevo sistema, además de cuestiones de funcionalidad y agilidad, proponen un nuevo sistema, similar a la matrícula de los automóviles...

—Es que la guía es como las matrículas. Cuando llegué a este puesto y las asociaciones propusieron una guía, la propusieron como las matrículas de los coches: una tarjeta de industria, un permiso de explotación y el pago del impuesto.

—Usted, en la fiesta de nuestro quinto aniversario, señaló que había alguien que le había inducido a entrar en un sistema tan complicado como el de la guía actual.

—No tan complicado en sí mismo, sino que nosotros hemos hecho una cosa fundamental, pero que queda oculta: comprobar la autenticidad de todos los permisos antiguos. Y esto ha sido lento, porque había que presentar una documentación muy compleja. Ese ha sido el factor de lentitud.

—¿Entonces ahora sólo hay que realizar inspecciones?

—Claro.

—¿Y se tienen medios para realizar esas inspecciones?

—En operaciones de este calibre siempre echamos mano de la Guardia Civil. Realmente con la Brigada de Juego no podemos llegar a todos los rincones del país.

Resumen total del «follón» de las Guías (a 31-7-86)

Máquinas	Aplic. 1	Aplic. 2	Aplic. 3	Aplic. 4	Aplic. 5	Total
Tipo A	206.666	41.436	47	0	0	248.149
Tipo B	51.884	48.663	114.727	29.908	170	245.352
Tipo C	2.540	563	0	0	0	3.103
Totales	261.090	90.662	114.774	29.908	170	496.604

● *«A muchos les hubiera gustado que me fuese de verdad»*

Interior versus industria

—Son ya muchos los empresarios de este Sector que se han manifestado partidarios de que el Juego no esté en Interior. ¿Cuál es su opinión al respecto?

—Creo que Interior no debe ceder el Juego a ningún otro ministerio. Soy partidario de que el Juego esté en Interior, porque tiene una serie de connotaciones que no tienen otras actividades. Y creo que, para el empresario de buena fe del Juego, le resulta conveniente que esté en el Ministerio del Interior.

—Lo que ocurre es que este Ministerio tiene otros temas prioritarios.

—Desgraciadamente para nuestro país, existen muy pocos temas que sean más prioritarios que los prioritarios de Interior.

Novena sectorial a Lourdes

—La visión del mundo del Juego, en este último año, desde ese sillón, ¿qué le hace pensar?

—La celebración solemne de una novena a la virgen de Lourdes para que el Sector se quede como está. En líneas generales, creo que en estos últimos años la Administración ha sido favorable a reglamentar una actividad que tenía unos visos o caracteres a reglamentar una actividad que tenía unos visos o caracteres peyorativos, a dignificar esa actividad, tarea en la que han participado asociaciones y empresarios. Pero la situación para ellos no es trágica. Una acción que no responde en absoluto a mi idea personal del «lea más y juegue menos».

—¿Existe un pulso entre Justicia e Interior?

—En la cuestión del Juego, no. Interior encontrará caminos muy viables para poner orden sin necesitar la penalización.

—¿Es consciente la CNJ de la guerra que existe en la calle entre las operadores por los sitios?

—Sí y se podría poner alguna solución. Lo que ocurre es que pensamos que es difícil poner puertas en el mar, y lo que es la actividad comercial de la gente es muy difícil reglamentarla. Porque simpre habrá maneras de burlar esa reglamentación.

—¿Usted cree que el Sector, si estuviese unido, tendría más fuerza ante la Administración?

—No lo sé. Tampoco tienen intereses contrapuestos. Pero creo que la unidad del Sector del Juego es difícil porque los juegos son muy distintos unos de otros y los problemas que el Bingo pueda tener, poco tienen que ver con los de las Máquinas o con los de los Casinos. ¿Que se unan las asociaciones de máquinas? Es un tema personal de los empresarios. ¿Que la Administración ve con buenos ojos la unión? Con los mismos ojos que el hecho de que haya varias. Ni entra ni sale en ese tema.

Dimisión y otros juegos

—Desde las Jornadas sobre el Juego de Mallorca se viene hablando de su dimisión. ¿Es cierta?

—No. Yo tenía que ejercitar una opción, puesto que entraba en incompatibilidad el 1 de octubre, entre la Universidad y el Ministerio. He optado por dejar la Universidad y quedarme como funcionario de la Administración. La razón fundamental que yo tenía para irme, además de que el Juego ya me cansa —no lo oculto—, era elegir entre la Universidad y la Administración.

—Y ¿a quién le ha traicionado el subsconsciente con su dimisión?

—A mucha gente. A muchos les hubiera gustado que me fuera de verdad.

—¿A qué juega el señor Cases?

—A leer. A nada, excepto la «lotto» semanal con los funcionarios de la Comisión. A la espera de que nos toquen quinientos millones y solucionen nuestros problemas, que no son pocos.

—¿Abandonaría la CNJ si le tocase la «lotto», si le tocaran esos quinientos millones?

—Y por menos.

—¿Cuál es su ambición profesional?

—Estoy muy contento del tiempo que he paado aquí. He aprendido mucho, me ha gustado la experiencia enormemente. Lo único es que, al cabo de cuatro años, se vuelve un poco monótona. Nada más. No es que no quiera estar. No tengo un argumento para dejar de estar, excepto que me resulta monótono. Y si he dudado con la Universidad ha sido por una razón económica. Tengo una familia que mantener. La remuneración era más alta en la Administración, y la Universidad no me podía ofrecer lo mismo. Por eso siento que estemos en un país en el que la Universidad no tenga la potencia suficiente.

—¿Y dentro de la Administración?

—Pues o seguir desempeñando con dignidad este puesto o cualquier otro, que sea de carácter profesional o administrativo, porque de política paso.

—¿Estará en FER 86 para cortar la cinta?

—Sí, pero la cortará el señor Lamarca. Ya la cortó en marzo pasado y no soy quien para enmendarle la plana.

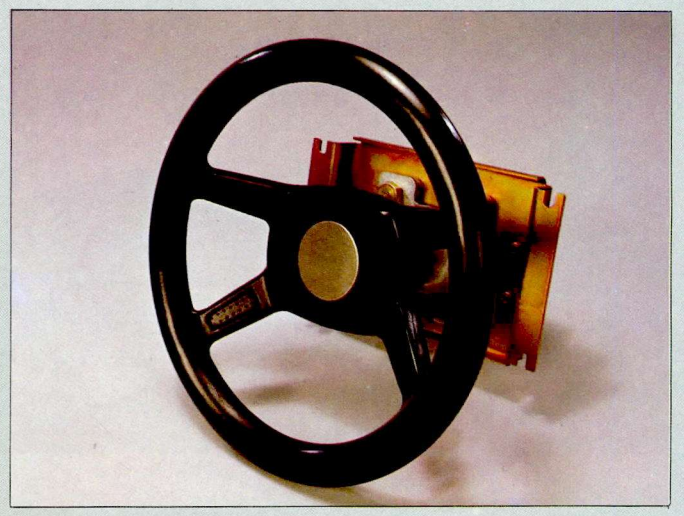
—Para acabar, digamos eso con lo que siempre termina sus entrevistas de que hay que leer más y jugar menos.

—Eso lo explico con la amplitud que se quiera. Me parece que en este país se juega mucho, se juega mal, no estamos bien estructurados en materia de juego y en cambio pienso que no se lee nada, o se lee poco, que el ocio se gasta de manera prosaica y simple y que, como decía antes, para este país pretendo una situación mejor, más europea. Por tanto, tiene que hacer notables progresos en el campo de la cultura, de las libertades civiles, en aspectos, en suma, muy distintos del puramente lúdico.

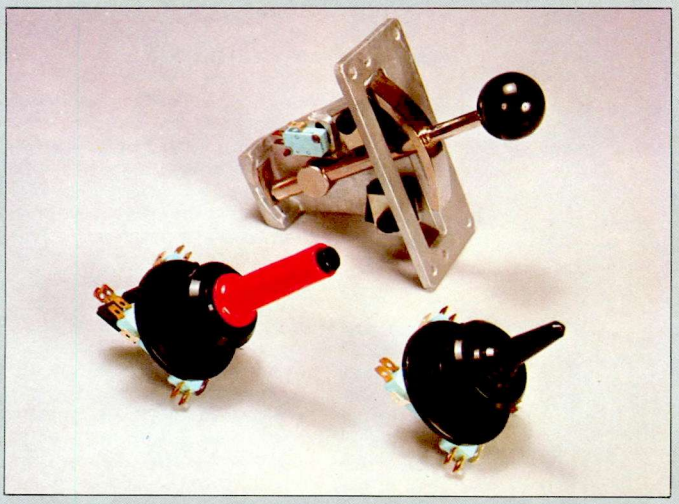
—Se juega mucho y se trabaja poco, pero ¿de quién es la culpa? Porque es más difícil conseguir trabajo que encontrar a alguien que te vende un cupón.

—No es tan difícil conseguir trabajo y, desde luego, es menos suicida que gastarse el poco dinero que uno pueda tener.

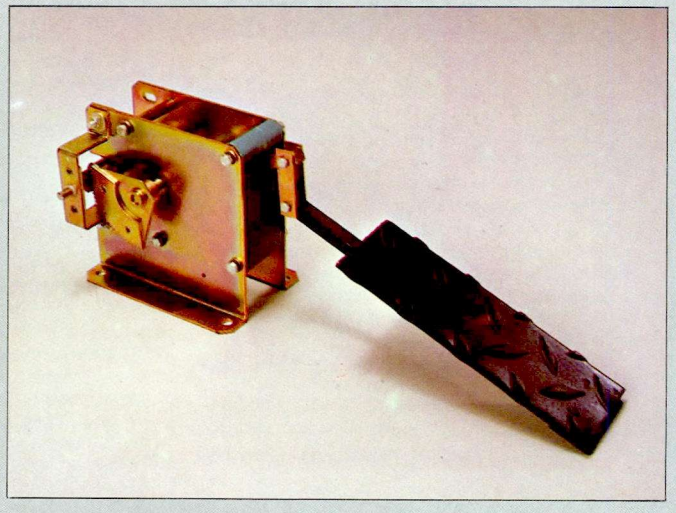
Accesorios de importación



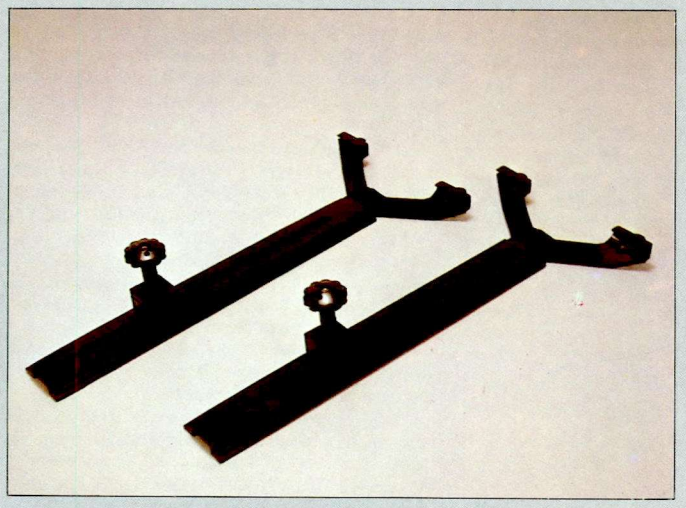
- **Kit volante**



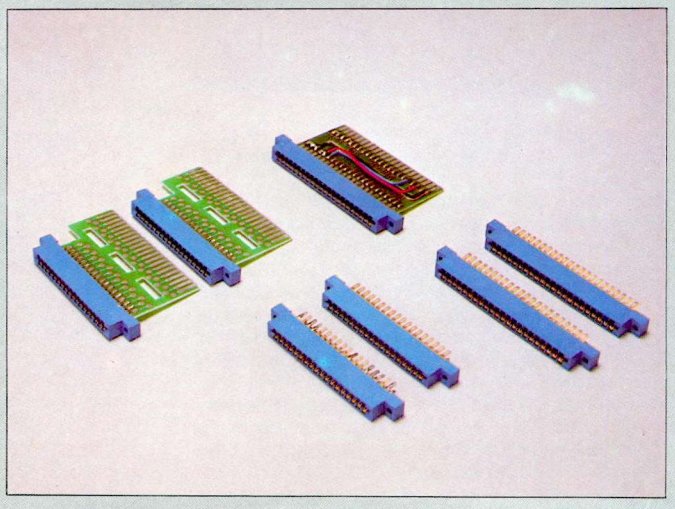
- **Palancas**



- **Kit pedal**



- **Porta C.P.U.**



- **Conectores**
- **Interface (uniplug)**

Jaespa.s.a.

Fabricante N.º B-162/Empresa Operadora N.º 11502

Vallirana, 46. Teléfonos (3) 237 78 45/79 12. Telex: 97968 MRCE-E. 08006 BARCELONA

Ud. ya nos conoce...

Equipamiento de n/máquinas

- Cristales Securit en pantalla y luz
- Luz de Sofito
- Consolas de acero inoxidable
- Mandos de importación (manetas, volante, cambio, pedales)
- Doble cajón (selector-monedero)
- Cableado universal conectores de importación
- Sistema de conexión de CPU por interface «uniplug»
- Porta-CPU's de importación
- Porta-monitores

y ahora, La REVOLUCION...

La Máquina de COCHE más reducida y la que mejor se adapta en Pubs, Bares, discotecas, espacios limitados, etc.

Delegaciones: NORTE,JAESPA (IPAR), S. A. C/. Arrasate, 1, 5.º izqda. Tel. (943) 29 11 44
SAN SEBASTIAN (Guipúzcoa).
SUR,JAESPA (SUR), S. A. C/. Eduardo Dato, 36. Tel. (954) 64 51 00 SEVILLA
Distribuidores en: Murcia y Albacete - Levante - Rioja - Baleares - Pdo. de Andorra

Cuatro millones robados en Lloret

LOS servicios policiales del Casino de Lloret de Mar han descubierto **un robo de cuatro millones de pesetas.** El sistema utilizado ha sido los desequilibrios entre las cantidades de la contabilidad de las recaudaciones de las máquinas «C». Los servicios de seguridad del casino montaron, desde ese momento, una operación de rastreo y descubrieron al presunto ladrón entre los empleados del servicio de limpieza.

UGT contra la libertad de horarios comerciales

EUGENIO **Folgar,** secretario general de la Federación del Comercio de **UGT,** pidió la **derogación del decreto sobre liberalización de horarios comerciales** y la publicación de una ley de Comercio Interior. Para justificar esta petición, Folgar aseguró que en un año de funcionamiento de este decreto, **se han perdido 20.884 puestos de trabajo.**

Esta ley de comercio interior, exigida por la UGT catalana, **«debe mercar las pautas comerciales en nuestro país, y asimismo regular los horarios comerciales, hasta ahora regulados por un decreto que permite abusos, como en Cataluña, donde la Generalidad, plegada a los intereses de las grandes patronales del sector, ofrece una liberalización que dura tres meses, desde diciembre a febrero.**

Cambios en hostelería

LA asamblea general de la Federación Española de **Restauración** (asociación del sector de hostelería) acaba de nombrar nuevo presidente a **Mariano Rodríguez San León.** Al mismo tiempo han sido designados, también, los presidentes de los subsectores integrados en la misma federación. Por el de cafeterías, **Eduardo Aranzábal Alberdi;** por el de restaurantes, **Julián Beltrán,** y por el de cafés-bares, **Julio Palacios Blanco.**

Para financiar parte de sus gastos por la Olimpiada

Barcelona '92 también «chupará» del juego

● Alrededor de 14.750 millones de pesetas se esperan obtener de las loterías y quinielas

BARCELONA ha sido nominada como sede de los Juegos Olímpicos de 1992 y ¡cómo no! ya ha pensado sacar unos ingresos, para ayudar a la financiación de los Juegos, del Juego. Total, un pellizquito de nada: **14.750 millones** de pesetas han presupuestado los organizadores obtener de Quinielas y Loterías con motivo del año olímpico.

ES decir, que casi el 14 por 100 de los gastos se cubrirían con dos juegos: lotería y quinielas, que producirían **7.000 y 7.750 millones** de pesetas respectivamente. Y para que no quede una cifra tan fría, con los ingresos de juegos se cubrirían totalmente el capítulo de inversiones. También es superior el montante total de los gastos de personal y muy superior a los gastos de competición.

Un último ejemplo: Sólo con los ingresos previstos por lotería, se cubre holgadamente los gastos previstos por entrenamientos de los atletas (7.125 millones). Lo que no sabemos es si quedará para los «güisquis» de los dirigentes...

Presupuesto del Comité Organizador
(A precios constantes, en unidades monetarias de 1985)

Gastos	Millones de pesetas	Ingresos	Millones de pesetas
I. Organización	**70.254**	**I. Ingresos propios**	**70.212**
Personal	13.706	Entradas	2.895
Compra de bienes y servicios	42.156	Alojamiento Villa Olímpica	735
Inversiones	14.392	Programa, carteles y litograf.	225
		Cesión de licencias	15.000
		Derechos RTV	46.900
		Prestación de servicios	4.457
II. Instalaciones	**18.235**	**II. Participaciones**	**20.710**
Competición	10.380	Loterías	7.000
Entrenamiento	7.125	Quinielas	7.750
Complementarias	730	Sellos de Correos	990
		Monedas	4.970
III. Actuaciones en áreas	**9.294**	**III. Transferencias**	**9.500**
Costes básicos	—	Del Estado	9.500
Costes de acondicionamiento	9.294		
IV. Imprevistos y diversos	**8.938**	**IV. Otros ingresos**	**6.299**
Intereses, imprevistos, etc.	8.938	Venta de activos	6.299
Total	**106.721**	**Total**	**106.721**

ENDURO RACER

Campeona en todos los terrenos

Vuele sobre las barreras, derrape en las curvas y aumente sus beneficios a gran velocidad, con este atractivo vídeojuego simulador de competición, que le hará campeón en todos los terrenos.

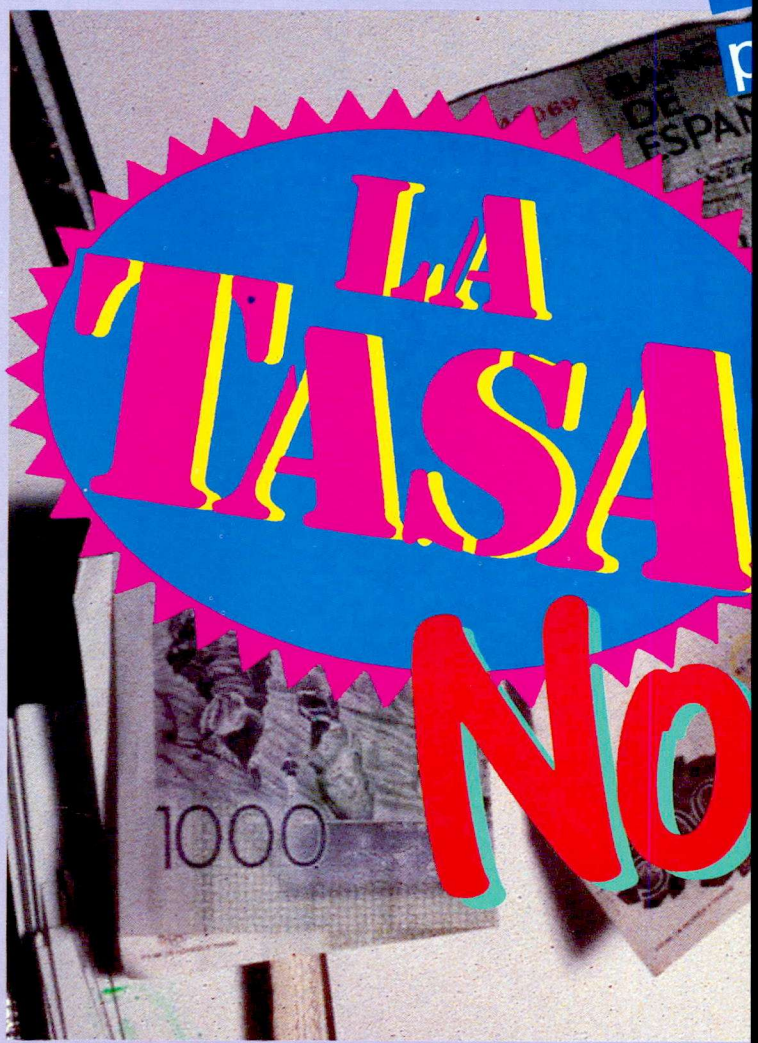
FABRICADO EN EXCLUSIVA PARA ESPAÑA POR UNIDESA-CIRSA.

CIRSA

UNIDESA®

Ctra. Castellar 298
08226 TERRASSA| Barcelona - España
Tel. 93 - 785 77 62
Télex 56172 SAIR-E

José Antonio MARTINEZ



JOSE ANTONIO MARTINEZ

● *«Los recargos autonómicos y los impuestos municipales siguen siendo una amenaza»*

● *«Los incrementos de presión fiscal producen, a partir de un punto, un trasvase a la economía sumergida»*

LUIS Miratvilles y José Antonio Martínez son miembros de la Junta Directiva de FACOMARE y personajes representativos de los dos grupos más fuertes del Sector del Recreativo: FRANCO y CIRSA. Ambos han participado en la negociación sobre la Tasa de Juego y ambos tenían mucho que decir sobre las iniciativas que su asociación tiene puestas en marcha sobre la tan traída y llevada —sobre todo dado el rumor de subida para 1987, que ellos desmienten rotundamente—Tasa de Juego.

—Con la aparición de los Presupuestos Generales del Estado para 1987 ha surgido el rumor de la subida de la Tasa de Juego. Ni tan siquiera en el propio Ministerio del Interior se aclaran con esta cuestión, pero ¿ustedes creen que subirá la Tasa en 1987?

JOSE ANTONIO MARTINEZ
—La Tasa no sube.

LUIS MIRATVILLES
—Parece ser que, en principio, no. La redacción del artículo que eleva las tasas fijas permite, no obstante, una subida no sólo de la Tasa de Juego, sino aquellas que gravan a los camiones o cualquier otra cosa.

JOSE ANTONIO MARTINEZ
—A mí me parece que la filosofía de la Administración es no subir la Tasa en el sentido en que nosotros lo queremos entender. Las máquinas van a seguir pagando 125.000 pesetas anuales como Tasa estatal.

LUIS MIRATVILLES
—Otra cosa son las autonomías.

JOSE ANTONIO MARTINEZ
—Los recargos autonómicos y los impuestos municipales siguen siendo una amenaza que está ahí.

LUIS MIRATVILLES
—Una amenaza recurrida en muchas partes y ganada en otras muchas también.

SORPRENDENTE: RETOQUE A LA BAJA

—Sin embargo, José Ignacio Cases, en una entrevista a MAQUINA RECREATIVA, señala que, aunque piensa que no va a subir la Tasa de Juego en 1987, él cree que es necesario retocarla en cuanto a su cuantía. ¿Cuál es la opinión de ustedes dos?

JOSE ANTONIO MARTINEZ
—Podría ser a la baja; no equivocarse. Podría ser un retoque a la baja, en tanto en

Luis MIRATVILLES

sube*

cuanto una de las reivindicaciones que se plantearon en las conversaciones con motivo del IVA era precisamente que, ante la sorprendente aplicación por parte de la Administración del IVA y el incremento de presión fiscal neta —equivalente a un 50 por 100 de la Tasa—, y algunos técnicos se han expresado as-, solución técnicamente lógica sería rebajar la Tasa de Juego.

LUIS MIRATVILLES
—Si fuera en este sentido, fenomenal. Yo me refería a que al final acabaríamos pagando, y pagando algo más. En concepto de una cosa o de otra, siempre acabaríamos pagando algo más.

JOSE ANTONIO MARTINEZ
—Evidentemente, no creo que haya nadie en la Administración que quiera rebajar la fiscalidad a las máquinas recreativas.

LUIS MIRATVILLES
—Desgraciadamente, porque, y creo que esta idea la comparte José Antonio, creo que se está presionando demasiado a este Sector. Y no es lógico. El precio de una máquina es alto y si vas sumando todo el servicio, a final de año, tienes un costo muy importante que hay que cubrir antes de poner la máquina. Y luego la Tasa. Antes de colocar la máquina, antes de saber lo que va a producir, se la grava con un costo que creo que no es proporcionado.

JOSE ANTONIO MARTINEZ
—Y que dificulta la viabilidad de la atividad. Puntualizo: La viabilidad de la actividad legal. El grave problema de los incrementos de presión fiscal es que, políticamente, tienen una muy aceptable coartada para aumentar la recaudación, pero técnicamente, a partir de un determinado punto, producen un trasvase de actividad legal a actividad sumergida. Fiscalmente sumergida y legalmente clandestina. Y eso tiene varias consecuencias en cadena: una de ellas es un espiral, a mayor actividad sumergida, mayor competencia para la actividad legal y mayor riesgo de trasvase de la legalidad a la ilegalidad.

PRESION FISCAL Y FRAUDE

—En una rueda de prensa, durante el mandato de Juan Paredes, José Antonio Martínez defendió una reducción de la fiscalida sobre las máquinas como sistema para hacer emerger esa economía sumergida. ¿Sigue pensado igual?

JOSE ANTONIO MARTINEZ
—Yo lo que he dicho, si mal no recuerdo, es que antes que incrementar la presión fiscal, lo lógico es reducir las bolsas de fraude. Esta es, además, una postura oficial. La Administración socialista ha planteado, desde sus primeros momentos, el que sus prioridades eran, primero, eliminar bolsas de fraude y segundo, buscar una redistribución lógica de la riqueza o progresista. El problema es que en nuestro Sector, las bolsas de fraude tienen una

LUIS MIRATVILLES

● *«La máquina está gravada con un coste desproporcionado»*

● *«Me asombro cuando alguien dice que hay 40.000 máquinas clandestinas. ¿Quién las ha contado? ¿Por qué no las ha denunciado?»*

»»

José Antonio MARTINEZ — LA TASA — Luis MIRATVILLES

José Antonio Martínez y Carlos Villa compartiendo mesa y mantel tras una reunión de la Comisión de Ferias de FACOMARE

Luis Miratvilles y José Sánchez Fayos, dos hombres claves en CIRSA y FACOMARE, respectivamente

● *«Antes de aumentar la presión fiscal hay que acabar con las bolsas de fraude»*

● *«El billón y pico de dinero jugado en las máquinas es pura ilusión monetaria»*

entidad como para que los planteamientos de incremento de la presión fiscal, desde un punto de vista técnico, resulten bastante absurdos.

LUIS MIRATVILLES

—Además tienen una fragmentación muy complicada de detectar. Las empreas «sumergidas» son pequeñas en cuanto a número de máquinas y muy distribuidas, muy fragmentadas, muy divididas. Entonces, es mucho más difícil encontrarlas. Un gran operador tendrá que tener mucho más cuidado porque se le seguirá más de cerca.

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Es un blanco mayor.

LUIS MIRATVILLES

—Exactamente, y al disparar se le encuentra más fácilmente. ¿Qué puede provocar, entonces, la presión fiscal incrementada permanentemente? Pues que parte de la economía legal vaya pasando a la sumergida. La presión es entonces mala. Habría que limpiar primero lo sumergido.

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Y que esto genere un incremento de recaudación directo. Eliminar las bolsas de fraude es aumentar la recaudación.

—¿Y se está haciendo algo, lo suficiente, en este sentido? ¿Se está luchando contra las bolsas de fraude del Sector?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Creo que se ha intentado, a través de los planes de inspección. De hecho, los planes de inspección han visitado a una gran parte de nuestro Sector. Pero han reducido las bolsas de fraude sólo en lo que se refiere a niveles de sinceridad fiscal; es decir, en las declaraciones reales. El problema de las máquinas clandestinas es que son totalmente clandestinas y que la inspección de Hacienda no las detecta.

LUIS MIRATVILLES

—A mí me asombra cuando alguien dice que existen 40.000 máquinas clandestinas. ¿Es que las ha contado? ¿Quién las ha contado? Y si las ha contado, ¿por qué las ha dejado seguir y no las ha denunciado?

EL ESPEJISMO DE LAS CIFRAS

—¿De dónde salen estas cifras que circulan sobre el número total de máquinas clandestinas?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Proceden de aplicar índices de ocupación al parque de bares nacional. Partiendo del número de bares y aplicándole el índice de ocupación, estas cifras no cuadran con el parque de máquinas declaradas. Debería haber más máquinas de las que legalmente existen, y como las máquinas están, tienen que ser clandestinas.

—¿Pero cuáles son las cifras verdaderas? ¿Alguien sabe cuántas máquinas hay en España?

LUIS MIRATVILLES

—Yo diría que hay una magia en las cifras. Es una magia tal que alguien dice una cifra, se escribe y ya parece como si lo hubiera hecho el Instituto Nacional de Estadística. Esto es cierto y grave. Por ejemplo, la magia desgraciada del billón y pico de dinero jugado en las máquinas. Bueno, este dinero es jugado y reciclado. Pero realmente lo que se ha jugado el español en las máquinas es una sexta parte de esto.

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Ese billón y pico es pura ilusión monetaria.

—Las máquinas Recreativas, en cierto modo, están pagando la Tasa en función de esa ilusión monetaria. ¿No habría que pagar en función de la recaudación neta?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—No estamos pagando en función de esa ilusión monetaria, pero hay quien pretende que la paquemos. Dentro de la Administración existen personas que, de buena fe, plantean que este subsector maneja cifras astronómicas y te citan informes que dicen que se juegan billón y pico de pesetas... Y el problema real que se

● *«Realmente el dinero que se han jugado los españoles es una sexta parte de ese billón»*

● *«Es muy difícil, incluso en la práctica, que el bar pague parte de la Tasa»*

plantea es que, cualquier incremento de Tasa o de presión fiscal —que repito tiene una coartada política excelente, mucho mejor que elevar cualquier gravamen a otra actividad económica—, parece que se justifica por sí sólo. Cuando estudias esas cifras y vas demostándolas y demuestras que estas monedas no salen del bolsillo del español, sino que son premios reinvertidos... Porque nadie puede jugar un billón, porque no lo tiene no existe ese dinero.

LUIS MIRATVILLES

—Además, si divides ese dinero por el número de españoles que juegan, te salen cifras ridículas. Está clarísimo que no puede ser así.

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Entonces, van saliendo cifras más reducidas, alrededor de 260 mil millones. A eso hay que añadir que la Hostelería se lleva la mitad y la propia Administración reconoce que este tema es de difícil control. Ya sólo quedan 130 mil millones. Además, las máquinas duran poco y hay que reciclarlas cada dos o tres años... La cifra sigue mermando. Y si le añades el volumen de población que depende de esto y, por lo tanto, las nóminas generales, los costes de la actividad, toda la aparatosidad que al principio se le suponía a las máquinas recreativas queda reducida a unos límites bastantes más pequeños.

LUIS MIRATVILLES

—Hemos llegado a esto por las máquinas ilegales. Prefiero creer que el buen camino es sacar de este agujero negro una buena parte que incrementaría la recaudación fiscal; con esto se evitaría subir la Tasa o aumentar la presión fiscal.

¡POR FIN!

Tocadiscos Wurlitzer a precio europeo

- **Reproducción del disco en posición horizontal al igual que en los tocadiscos profesionales**
- **Cápsula magnética SHURE.**

Modelo SL 700
- 200 selecciones
- 200 watts de salida
- 8 altavoces en sistema «stereo» de 4 vías
- Efecto de luces sincronizado con la música y en reposo
- Disco animador

Modelo FUEGO
- Tridimensional
- 160 selecciones
- 160 watts de salida

Y la última novedad mundial en distribuidores de cigarrillos, con la calidad Wurlitzer

- Seleccionador electrónico MARS MMS 1610
- Admisión de monedas de 5, 10, 25, 50, 100 y 200 pts.
- Devolución de cambio 5, 10 y 25 pts.
- Cambio autorrecargable (automáticamente con las propias monedas introducidas)
- Digital
- Multiventa

Y los últimos adelantos de la técnica electrónica.

MODELO V-23
23 canales

MODELO A-14
14 canales

automatic s.a.

08028 barcelona: juan güell, 226 / tel. (93) 322 44 11 / telex 54171 autm e

28010 madrid: santísima trinidad, 1 / tel. (91) 448 98 50-54
07015 palma de mallorca: tte. mulet, 29 / tel. (971) 23 21 21
29009 málaga: pajaritos, 13 / tel. (952) 27 16 99
46016 valencia: cardenal benlloch, 60 / tel. 360 12 81
48009 bilbao: juan de ajuriaguerra, 4 / tel. (94) 423 33 67
15002 coruña: curros enríquez, 11 / tel. (981) 20 24 50

UNA VIEJA REIVINDICACION: LA TASA PROPORCIONAL

—La Administración, como se reconoce incapaz de controlar la recaudación de cada una de las máquinas, fija con carácter general una cuantía constante ¿No habría que cambiar el sistema e ir a una Tasa proporcional?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—La Tasa por contadores es una reivindicacion de la Asociación. FACOMARE planteó en las Jornadas Técnicas sobre el Juego de Mallorca que la Tasa se instrumentase de una manera más parecida a la de los juegos con los que competimos. Es decir, a través de una proporcionalidad al volumen de ingresos reales. El famoso 20 por 100 sobre contadores fue una propuesta de FACOMARE que quiero aprovechar para matizar: los incrementos del precio de partida nos llevan inexorablemente a un dilema sobre la fiscalidad justa para las máquinas tras ese incremento. Nosotros pedimos la subida de la partida a 100 pesetas y eso acarreaba un problema de definición del gravamen fiscal. Sugerimos que, para evitar problemas en la evaluación del incremento de recaudación, la subida del precio de la partida puede suponer, nos remitiésemos a Tasas variables sobre lecturas de contador.

—¿Sobre recaudación neta?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Exacto: entradas, menos premios. Recaudación neta.

—¿No se podría implicar a la hostelería en el pago de las obligaciones fiscales?

LUIS MIRATVILLES

—Eso es muy difícil. No sólo legalmente, sino incluso en la práctica. A la larga, podría instrumentarse si legalmente fuera así, pero...

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—El mercado actual supone que los dueños de los bares se lleven el 50 por 100 de las recaudaciones, aunque realmente se llevan el 90 por 100 de los beneficios. Le puedes dar las vueltas que quieras, pero al final saldrá lo mismo.

—Entonces, ¿es imposible que el dueño del bar coopere para hacer frente a las obligaciones generales de tipo fiscal de una máquina de la que está obteniendo tanto beneficio?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Es que el mercado ha definido un nivel de participación de los dueños de los bares, de los operadores, de los fabricantes, cada uno a través del mecanismo de precio relativo. Y variar eso sólo es posible si varías los niveles de oferta y demanda.

LUIS MIRATVILLES

—Existe un factor de acostumbramiento, desde un principio, que es difícil vencer; una inercia tremenda que sólo modificando la demanda se podría cambiar. Técnicamente es muy difícil también, porque no está claro, desde el punto de vista legal, si el bar es arrendatario del espacio de la máquina...

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—La definición jurídica de su relación es muy compleja y, además, no es fija, porque la libertad de pactos que permite nuestra legislación deja que la relación entre la empresa que pone una máquina en el bar y el titular de éste tenga caracteres distintos según el caso. Como la legislación general no creo que se vaya a cambiar por nuestra situación, tenemos que convivir con esta situación.

LA NO EXENCION DEL IVA

—Esto enlaza con la siguiente pregunta. Con motivo de la entrada en vigor del IVA y dependiendo de la interpretación sobre qué era la máquina para el bar, se llegó a especular con la posibilidad de no exención de las máquinas de este impuesto. ¿Se abandonó esta interpretación?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Era una posibilidad porque técnicamente la exención del IVA, a nosotros nos perjudica en la medida en que se nos convierte en un coste, mientras que si nos levantasen esa exención, podríamos repercutírselo al cliente. Los números, en la situación actual y bajo la interpretación que del IVA hace la Administración, demuestran que saldríamos más beneficiados con la no exención que con ella.

—Podría, entonces, en un momento dado pedir FACOMARE la no exención de las máquinas recreativas de la tributación por IVA?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Se ha pedido. En los estudios era una de las alternativas que presentábamos. No lo han considerado porque repercute sobre el resto de los juegos. El concepto legal con el que el IVA se sacó adelante para el Juego tenía una visión global. Para el caso concreto nuestro, de explotación de máquinas en bares, que no en salones, la consecuencia es un incremento de la presión fiscal neta no deducible ni repercutible sobre el usuario. La filosofía del impuesto es que debe ser neutro, ser un gravamen del consumo, para el empresario debe resultar neutro y sólo gravar su valor añadido. Y en las máquinas no es así.

—Pero en una actividad como las máquinas, en la que el precio de partida está fijado por Reglamento de la Administración, es muy difícil que pueda estar exenta de IVA.

LUIS MIRATVILLES

—Es imposible.

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—La no exención del IVA lo que supondría es que nosotros interpretaríamos, como hacemos en las máquinas «A», que el IVA que nos repercute el bar, se lo podemos repercutir al cliente. Y entonces haces una compensación contable. El IVA lo ha pagado ya el cliente cuando introduce su moneda en la máquina, y como a su vez, tú tienes IVA que te repercute, el fabricante o el del bar, tú compensas IVAs repercutidos con los que repercutes y la diferencia es la que ingresas en Hacienda. Haciendo esa cuenta, ahora que estamos exentos nos sale peor que si no lo estuviésemos.

—¿O sea, que en realidad no los pagaría el cliente, sino que se podrían deducir de los que te han cargado con anterioridad al fabricante, bar y otros servicios?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—En teoría ahora somos consumidores y tenemos que pagar nosotros el IVA. Si se los trasladamos a nuestros clientes, a los jugadores, en el juego de las compensaciones de lo que les hemo repercutido a ellos y de lo que nos han repercutido a nosotros, el nivel de ingresos que tenemos que producirle a la Administración es menor. Nítidamente menor.

Los dos protagonistas de esta entrevista siempre han estado muy cerca de donde se toman las decisiones, tanto como indican simbólicamente estas dos fotografías, en las que aparecen junto a Juan Paredes, ex-presidente de FACOMARE, y Joaquín Franco, su sucesor

JOSE ANTONIO MARTINEZ

- *«La Tasa debe pagarse del producto que generen las máquinas»*
- *«Lo lógico sería hacer liquidaciones mensuales o trimestrales»*
- *«Pedimos que el pago de la Tasa sea variable sobre lecturas de contador»*

Una sucesión de éxitos.

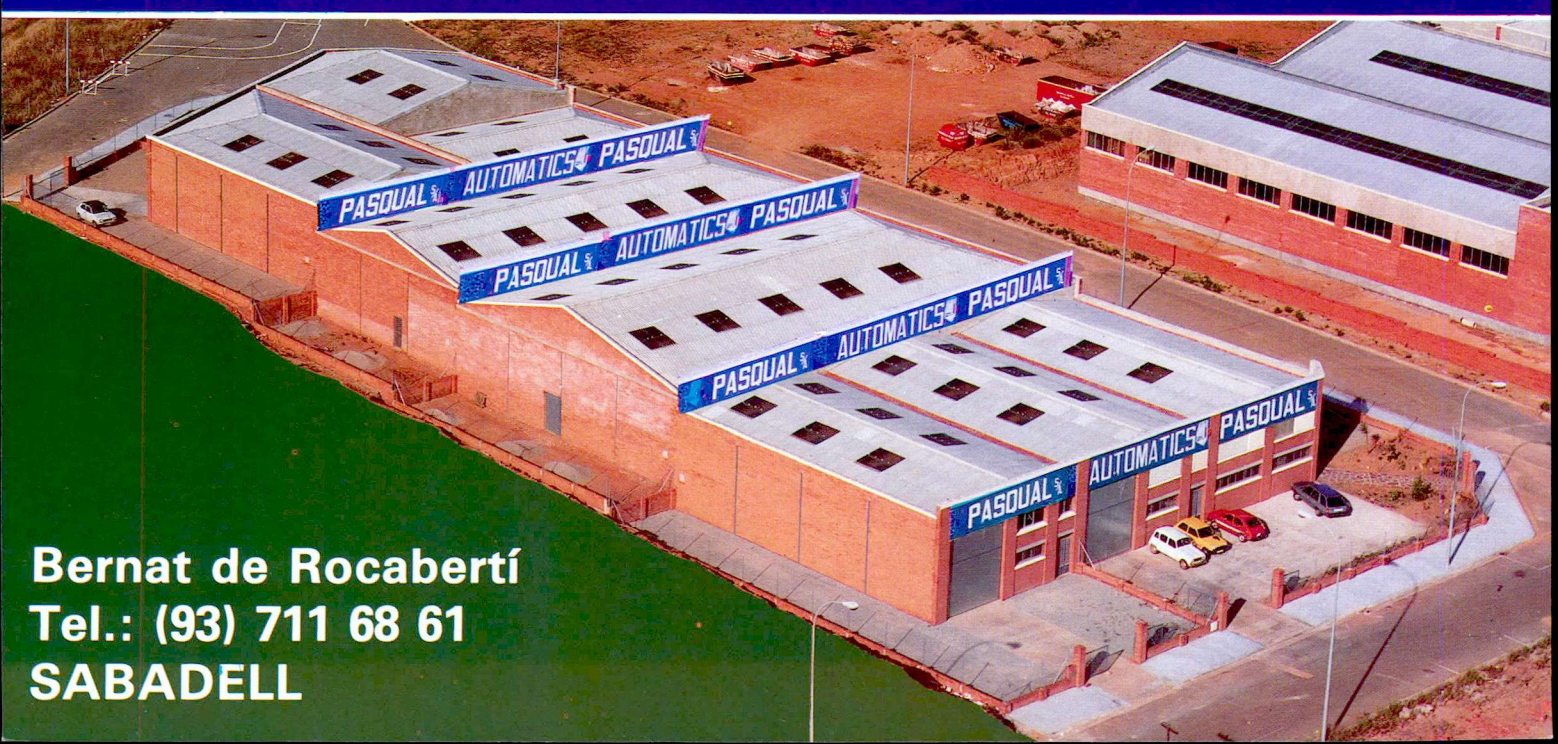
INDER

C/ FELIPE ASENJO N.° 1
POLIGONO INDUSTRIAL
COBOCALLEJA
FUENLABRADA - MADRID
APDO. 15.066 MADRID
TELF.: 690 32 97 - 690 21 13
TELEX: 43807 IDER-E

automátics

PASQUAL

Bajo Licencia de: R. Franco



Bernat de Rocabertí
Tel.: (93) 711 68 61
SABADELL

EL IVA, CODERESA, FACOMARE Y LA ADMINISTRACION

—En su momento, CODERESA envió una carta firmada por usted mismo con una interpretación «sui géneris» del IVA. Otra parte del grupo FRANCO optó por otra solución, pero levantó mucho revuelo. ¿Cuál era esta fórmula?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Dentro del grupo tenemos criterios diferentes. Nosotros planteábamos a nuestros clientes que la interpretación jurídica que la Administración daba a la relación operador-bar no la compartíamos. Interpretábamos que las recaudaciones de las máquinas no debían tributar IVA. Otras empresas del Sector, y de nuestro propio grupo, pensaban que transferir a sus establecimientos ese concepto les iba a resultar más complejo y renunciaban a defender estos planteamientos.

—En resumen y si no he entendido mal: las recaudaciones de las máquinas podrían no tributar IVA.

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—En virtud de la definición jurídica que nosotros hemos aplicado a nuestra relación comercial con nuestros establecimientos, la conclusión es que, con el Reglamento del IVA en las manos, la recaudación de nuestras máquinas no se ve afectada por el IVA. Otras empresas prefirieron atenerse a la interpretación de la Administración.

LUIS MIRATVILLES

—Era una cuestión de interpretación de los equipos jurídicos. Y sigue habiéndola y seguirá habiéndola. Para eso existen los abogados.

—¿Y esta interpretación se ha demostrado válida o, por el contrario, falsa?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—La Administración en primera instancia tiene internamente sus propias dudas. Aunque hay una postura oficial, a través del Subdirector General de Impuestos Indirectos, postura en parte obligada —dar marcha atrás en política es muy complicado—, algunas personas que dentro de la Administración hacen una valoración jurídica y política del IVA tienen sus dudas. En cualquier caso, si las negociaciones no pudieran terminarse, esta película acabaría en los tribunales. Sigue negociándose.

—En cualquier caso, a José Antonio Martínez, como vicepresidente de FACOMARE que era en aquel momento, se le ha criticado que tomase una postura y que no la compartiera, previamente, con el resto de la asociación. ¿Se siente culpable de esta acusación?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Cuando se produce la crisis del IVA lo que ocurre es que acontecen una serie de sucesos que son reflejo de la lamentable situación asociativa en la que se encuentra el Sector. Dentro de FACOMARE se habían iniciado una serie de gestiones tendentes a asumir una postura unitaria —bastante protagonizadas por mí— que defendiese los intereses del Sector. En el camino en el que se intentaban articular recursos y medios para poder ejercer esa defensa, el trabajo que yo inicio en FACOMARE y que tiene para mí un interés particular igual al interés general que pueda producir el asunto, pues en un determinado momento, las gestiones que FACOMARE, a través de mi persona, estaba realizando, se vieron bloqueadas por la falta de colaboración dentro de la asociación. Como en la asociación no existía consenso sobre cómo soportar la carga que supusiera la búsqueda de soluciones, el trabajo oficial de la asociación quedó paralizado. Eso coincidió con la lamentable enfermedad de Juan Paredes y las gestiones oficiales quedaron estancadas. Yo, como al margen de ser vicepresidente de FACOMARE y de tener responsabilidades políticas en la asociación, tengo responsabilidades en la organización donde soy gerente y en las sociedades en las que participo, tuve que buscar soluciones para mis empresas. Contra reloj, y con bastantes dificultades, encontré una solución; se puso en marcha y, después, se dio a conocer a la asociación.

—Hay personas, con nombres y apellidos, dentro de la asociación que le acusan de no haber sido solidario con FACOMARE.

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—La asociación no fue solidaria consigo misma. No supo resolver en su momento el problema que tenía y debía haber tomado decisiones, cortar con quienes impedían que continuase funcionando o buscar mecanismos de integración con los disidentes. No se hizo. Tampoco se quisieron tomar medidas de corte y la asociación se quedó en un impasse. Y una asociación que entra en impasse no puede pretender que le llueva el maná y que las gestiones particulares de alguien vengan a resolver el problema de todos.

● *«Saldríamos beneficiados con la no exención del IVA»*

● *«Con el reglamento del IVA en la mano, la recaudación de las máquinas no debería tributar IVA»*

● *«FACOMARE está absolutamente recuperada del impasse que supuso la enfermedad de Juan Paredes»*

«LA ROPA SUCIA SE LAVA EN CASA»

—Luis, ¿entró la asociación en un período de impasse tras la enfermedad de Juan Paredes?

LUIS MIRATVILLES

—Evidentemente se produce un impasse Creo, no obstante, que la asociación está absolutamente recuperada y que ha tomado conciencia de muchos problemas que, por motivos que son pequeñas sumas de cosas, puede llevar a un principio feliz.

—¿Quizás es que en la época de Juan Paredes se «vendían» mejor las acciones llevadas a cabo, por ejemplo, con aquellas ruedas de prensa que, apenas, han vuelto a repetirse?

LUIS MIRATVILLES

—No, lo que ocurre es que la asociación en su nueva etapa acaba de comenzar. Tiene un mes de vida. El relanzamiento de una asocición en este aspecto no se hace en 24 horas. Creo que se ha tomado un camino muy positivo, muy cierto, con cohesión entre todos los miembros —aunque siempre haya algún disidente...

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Tiene que haber debate interno.

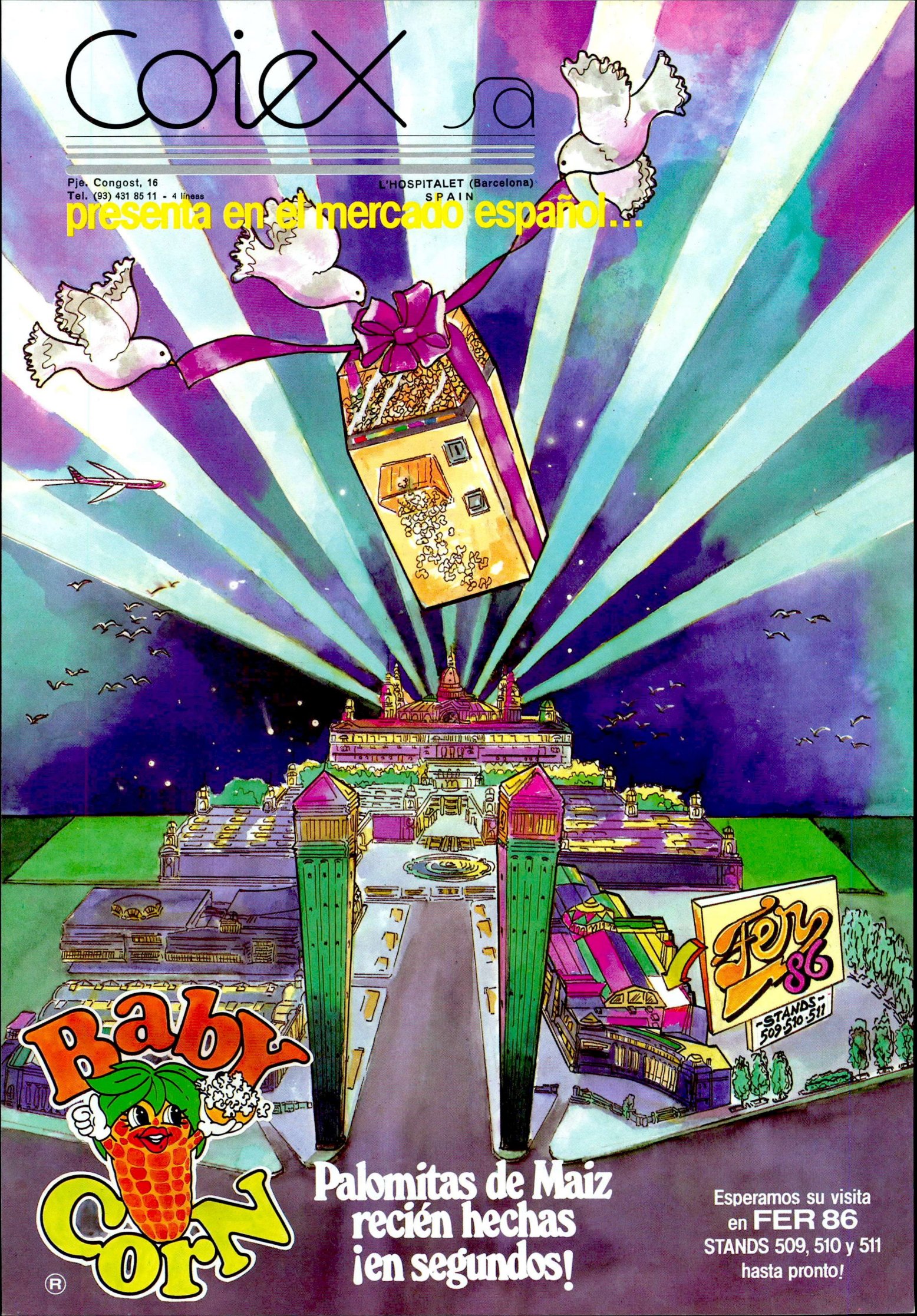
LUIS MIRATVILLES

—Por supuesto, la ropa sucia se lava en casa. Hay que presentar la imagen, que además es cierta, de que por dentro se está bastante de acuerdo, aunque podamos discrepar en temas concretos.

Coiex sa

Pje. Congost, 16
Tel. (93) 431 85 11 - 4 líneas
L'HOSPITALET (Barcelona)
SPAIN

presenta en el mercado español...



Baby Corn®

Palomitas de Maiz recién hechas ¡en segundos!

Esperamos su visita
en **FER 86**
STANDS 509, 510 y 511
hasta pronto!

MAGNET

NUEVO SISTEMA REVOLUCIONARIO

SAILING RACE

QUADRUM

FORMULA

THE BURNING CAVERN

PARIS-DAKAR

A DAY IN SPACE

¡NO CAMBIE PLACAS!
¡SUSTITUYA SIMPLEMENTE UN DISQUETE!

FABRICADO POR EFO, S.A. - Mª Barrientos, 23 - 08028 Barcelona - Tel. (93) 339 70 54

José Antonio MARTINEZ — LA TASA — Luis MIRATVILLES

EL FUNCIONAMIENTO DE LA TASA

—José Ignacio Cases ha declarado a MAQUINA RECREATIVA que todos los temas de Tasa están parados. No obstante, ¿se está negociando para que los fraccionamientos del pago sean 3 ó 4 en vez de 2?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Son aspectos muy técnicos...

LUIS MIRATVILLES

—Convenientes para el Sector. Como se trata de una Tasa devengada antes de empezar, cualquier fraccionamiento es bueno para el Sector, y la Administración en el fondo recauda lo mismo.

—Sin embargo, para la empresa, el pagar la Tasa de Juego de forma previa y de un solo golpe, representa un grave problema de descapitalización, aunque sea temporal, ¿no es así?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Evidentemente las tasas se tienen que pagar del producto que generan las máquinas. Cuanto más se acomode el pago a la producción real del aparato, mejor. Con nuestra propuesta de pagar un porcentaje del 20 por 100 sobre la recaudación por contadores, lo lógico sería hacer liquidaciones mensuales o trimestrales. De esta forma, la Tasa se está pagando en función de la producción. Y si una máquina está metida en el almacén y no está produciendo, no paga Tasa.

—¿La propuesta de ustedes de pago por contadores implica, ya no sólo el fraccionamiento del pago, sino también del devengo de la Tasa de Juego?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Claro, el devengo de la Tasa debe ser proporcional a su producción y no instantáneo, como es ahora. Se iría devengando la obligación del pago de la Tasa en la medida en que está recaudando.

—Con esta propuesta se sobreentiende que habría que realizar el pago de la Tasa de Juego a posteriori y no a priori, como se hace actualmente, ¿es así?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Habría la posibilidad de ir a fórmulas mixtas: pagas una cantidad fija y estableces la liquidación diferencial con la recaudación controlada por contadores. Así, quien hubiera tenido la máquina funcionando por debajo de la cantidad pagada, le devolverían dinero, o se le descontaría de próximos pagos, y quien hubiera pagado menos del dinero que luego hubiera generado, pagaría. Todo esto apunta en un mismo sentido: el control fiscal del Sector es inversamente proporcional a su atomización. Un Sector con nueve mil empresas operadoras nominales, con guías para esas nueve mil empresas, que hay que clasificarlas para el recanje, procesarlas, imprimirlas, enviarlas... Todo esto genera una situación que parece imposible poner al día.

—¿Entonces habría que parar todo hasta que nos pusiéramos al día?

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—No, la solución macroeconómica, desde el aspecto de control, viene mediante la elevación de los niveles mínimos para el ejercicio de una actividad de la que se dice tiene tan gran incidencia social. Si es una actividad de tanta incidencia social, lo que no puede permitirse es que tenga un grado tal de atomización, que impida un control real de lo que sucede en la calle, de la gestión que la Administración hace de esta actividad.

● *«La polarización en dos grupos es sólo demagogia»*

● *«No habrá sólo dos empresas en este Sector»*

MONOPOLIZAR, O BIPOLARIZAR, EL MERCADO

—¿Son, entonces, partidarios de una concentración, aunque luego se les acuse de querer monopolizar o bipolarizar el mercado?

LUIS MIRATVILLES

—José Antonio no se refería a una concentración empresarial; no se trata de que los grandes absorvan a los pequeños, sino que pedía una concentración del control. Lógicamente una cosa casi lleva a la otra.

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Pienso, y quizás Luis discrepe de esta opinión, que tiene competencias en Juego, a través de los límites mínimos para una empresa que quiere gestionar un juego. ¿Cuáles? Capitales sociales mínimos, fianzas, creo que en Galicia incluso se ha hablado de número de máquinas mínimo... Decir eso, desde una empresa grande, parece querer que todos sean grandes, pero es que los mínimos a los que nos referimos para aumentar el control no tienen la significación que demagógicamente se les quiere dar; si se elevasen estos topes mínimos, hasta lo que el mercado ha demostrado como empresas solventes, en las que el empresario tiene un nivel de riesgo que le disuade de entrar en la economía sumergida, de instalar máquinas clandestinas, de defraudar fiscalmente, etc., ya has solucionado el problema. Ese nivel no tiene que ver con las macroempresas. Lo que eliminas son todos esos pequeños operadores que no están en ninguna asociación, de diez, de cinco, de catorce máquinas, gente que no entiende el Sector como nosotros, que va al oportunismo, al dinero rápido y fácil, que da una mala imagen que revierte sobre nosotros y que dificulta a nivel global el control de este Sector. Esos techos mínimos están en aquellas empresas específicas dedicadas al Sector, que debe estar situada alrededor de las cien máquinas. Y así hay unas 600.

LUIS MIRATVILLES

—El resto es un número grande de máquinas, pero muy atomizado.

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Son bares que han comprado máquinas; individuos con pluriempleo que por la tarde tienen máquinas; oportunistas que en su momento vieron dinero fácil y entraron a por él.

LUIS MIRATVILLES

—Lo que hay es que quitar hierro a la demagógicamente utilizada polarización.

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Sí, no tiene por qué hacerse alrededor de los grandes, sino que existen muchos polos de polarización; por ejemplo, la concentración de empresarios pequeños. Dos operadores pequeños, pero profesionales, juntos son ya una empresa de las que estamos hablando.

—¿Es sólo demagogia la acusación de que CIRSA y FRANCO quieren repartirse el mercado español?

LUIS MIRATVILLES

—Por supuesto. Es sólo demagogia.

JOSE ANTONIO MARTINEZ

—Creo que lo que quieren el grupo FRANCO y CIRSA es estabilidad para este negocio, porque tienen mucho que perder, porque hay muchas familias, en ambos grupos, que dependen de que esto siga funcionando. No olvidemos que miles de operadores son igual que miles de obreros trabajando en fábricas. Tan importante es el pan de un operador de siete máquinas como el de un empleado de estos grupos.

● *«Cualquier incremento de la presión fiscal será un boomerang que se vuelve contra la legalidad»*

Nuestro objetivo es el exito de su negocio.

TECFRI SA
DIVISION ELECTRONICA

Your business is our target

DISPONEMOS PARA SU INDUSTRIA LA MAS AVANZADA TECNOLOGIA
FOR YOUR INDUSTRY WE DISPOSE THE MOST PROGRESSIVE TECHNOLOGY

- Placas CPU
- Fuentes de alimentacion
- Software y Hardware
- Modulos de Video-Juegos
- Modulos de reproduccion de Audio
- Monitores de Informatica (desnudos)
- Investigacion, desarrollos militares y fabricacion
- Investigacion y desarrollos para Robotica
- Investigacion y desarrollos para Ordenadores

- CPU boards
- Power supply
- Software and Hardware
- Video-Game modules
- Audio reproduction modules
- Screen terminals (caseless)
- Research and production of military technologies
- Robotics research and development
- Computer research and development

TECFRI BERLIN, 11-17 TEL. (343) 321 96 69 * 321 94 04. TELEX 97967 JCAA-E FAX: (34-3) 250 43 56 08014 BARCELONA ESPAÑA

José Antonio MARTINEZ

Luis MIRATVILLES

LA TASA

LUIS MIRATVILLES
—Nunca se polariza un mercado.
JOSE ANTONIO MARTINEZ
—Nuestro Sector tiene un cierto paralelismo con el financiero —en la medida en que utilizamos la misma materia prima: dinero y que éste es de terceros—. En el fondo, administramos dinero líquido de terceros. Nuestra actividad tiene una incidencia social real y, como consecuencia, es absolutamente lógico que tengamos una intervención estatal importante; es lógico que se nos pidan unas transferencias fiscales más importantes que a otros sectores; y también es lógico que sea un Sector relativamente oligopolizado, pero no bipolarizado. El sector financiero tiene un nivel de concentración propiciado incluso por la Administración y que todo el mundo entiende como lógico. Se exije responsabilidad, profesionalidad y solvencia para administrar el dinero de los demás e igualmente debería hacerse para administrar entidades de juegos.
LUIS MIRATVILLES
—Ni hay ni habrá dos Bancos en el país ni tampoco habrá, en nuestro Sector, sólo dos empresas. Quizás habría que matizar en cuanto al número de máquinas mínimas que antes mencionábamos como 100.
JOSE ANTONIO MARTINEZ
—Sí, yo más que a un número de máquinas quería referirme a que exista dedicación exclusiva, porque, en el momento en que alguien depende sólo de un negocio, automáticamente se tiene que convertir en profesional del mismo. Dedicación exclusiva significa que el futuro del Sector es tu futuro.

LAS MAQUINAS ESPECIALES QUE PIDEN LOS SALONES

—¿Qué les parece la petición por parte de los salones recreativos de una máquina distinta y exclusiva para ellos?
LUIS MIRATVILLES
—En el momento en que el salón pide esto, que tiene razón para hacerlo, y sea una realidad técnicamente, cualquier fabricante importante es capaz de hacerla. Y como fabricantes seríamos tontos si no estuviéramos preparados para hacerlo. Los tres mil salones serán una parcela pequeña para el fabricante comparado con el de la máquina «B».
JOSE ANTONIO MARTINEZ
—Como mucho es un mercado de 50.000 máquinas.
LUIS MIRATVILLES
—Será un mercado importante, pero no el principal. Iríamos a este mercado igual que vamos al de las «C», que es un mercado, en España, más reducido.
—¿Los salones necesitan una máquina distinta al bar?
JOSE ANTONIO MARTINEZ
—Los salones, si tienen máquinas diferentes van a tener un incremento de rentabilidad y por eso las piden. Pero eso da complejidad al control global del Sector. Los salones convertidos en salas especiales, para máquinas especiales, implica que van a tener una ventaja y algunos inconvenientes (restricciones más severas de entrada, incremento de presión fiscal, etc.). No tengo muy claro que, cuando peses los argumentos a favor y en contra, la balanza se incline favorablemente. Pablo Arranz lo que quiere es distinguirse y las máquinas especiales es una forma de hacerlo.

LA SUBIDA DE LA PARTIDA

—Y si todo cambio en las máquinas implica un cambio en las condiciones con respecto a la Administración, con la petición de subida del precio de la partida ¿podría subir la Tasa, etc.?
JOSE ANTONIO MARTINEZ
—La recaudación de una máquina es elástica respecto al precio de la partida. No es proporcional. Si pones la partida a mil pesetas, seguro que recaudas menos que a 25 pesetas. A 100 pesetas estoy convencido de que existen establecimientos donde se va a recaudar menos que jugando a cinco duros. Y otros, más, pero el cómputo global no está claro.
LUIS MIRATVILLES
—La prueba está en que quedan establecimientos que siguen jugando a cinco pesetas.
JOSE ANTONIO MARTINEZ
—Con la subida que nosotros pedimos va a haber un incremento marginal de recaudación, pero está por ver cuál es. En función de ese incremento se podría revisar la tributación. Pero ¡ojo!, que pedimos el incremento de partida como compensación; se habría incrementado las tributación, pero nunca el precio de la partida; se ha incrementado la Tasa, han aparecido nuevos impuestos, nuevos juegos, ha subido el índice de la vida y hemos perdido poder adquisitivo. Añadiendo que el IVA era una puñalada trapera, que nos dejaba absolutamente desangrados, planteamos que si no querían que una gran parte del Sector se pasara a la economía sumergida, compensasen a los legales con un incremento del precio de la partida, una subida que no supone que se vaya a multiplicar por cuatro las recaudaciones; ni por dos ni por uno y medio. Cualquier nuevo incremento de la presión fiscal será un boomerang que se vuelve contra la legalidad.

JOSE ANTONIO MARTINEZ

● *«Si los boletos se venden en hostelería tendrán una incidencia importante en el Recreativo»*

LUIS MIRATVILLES

● *«Si existe un juego que incide en nuestro mercado, queremos participar en él»*

LA INCOGNITA DE LOS BOLETOS

—Se creía que los boletos iban a tener una enorme incidencia en las máquinas, pero a la vista del País Vasco no ha sido tan grave. ¿Cómo van a influir, pues, los boletos?
LUIS MIRATVILLES
—Realmente no sabemos cuál va a ser su incidencia. Se puede suponer o intentar calcular, pero es muy difícil. Ilusión no tienen los fabricantes de máquinas de que haya boletos, pero si hay un juego nuevo que incida en nuestro mercado, lógicamente queremos participar en él.
JOSE ANTONIO MARTINEZ
—Si los boletos se venden como en el País Vasco fuera de la hostelería, la incidencia será baja. Si se venden en la hostelería, inexorablemente tendrán una incidencia importante sobre el Recreativo. El problema es que si a los planteamientos apocalípticos que antes hemos hecho, le añades a la actividad legal la competencia de los boletos en nuestro corazón, en los bares, agrava los planteamientos anteriores: economía sumergida, fiscalidad; salvo que los boletos sean una actividad complementaria de la explotación de máquinas. Que es lo que se ha pretendido contra reloj a última hora y precipitadamente por parte de FRANCO y CIRSA.

MAQUINA RECREATIVA

Forme parte de esa élite
que siempre está bien informada.

¡Suscríbase!

MAQUINA RECREATIVA

La máquina más popular de España

Si prefiere suscribirse por escrito,
remita este boletín a:
MÁQUINA RECREATIVA.
departamento de suscripciones
Avda. Diagonal 474,
08006 BARCELONA

NOMBRE _____
EMPRESA _____
DOMICILIO _____
CIUDAD _____
PROVINCIA _____
TELEFONO _____

ANDEMAR y ANESAR

LA cosa va de **mano a mano** entre **Víctor Calvo** (presidente de ANDEMAR) y **Pablo Arranz** (presidente de ANESAR). Nosotros quisimos ser, dentro de lo posible, meros testigos; apenas hicimos preguntas, sugerimos algunos temas y **Víctor Calvo y Pablo Arranz** los desarrollaron.

En más de una ocasión el paso de un tema a otro se produjo por sus répicas y contrarréplicas. Hubo momentos de acuerdo y de disensión, pero en cualquier caso, aquí están sus opiniones, las opiniones de las **dos ramas de la comercialización** de las máquinas recreativas: **hostelería y salones.**

Víctor CALVO

Pablo ARRANZ

UNA frase de **Víctor Calvo** resume perfectamente cuál fue el espíritu de este «**mano a mano**» entre **Pablo** y **Víctor**, un espíritu de diálogo y concordia. «**¿Solución? Mira, aquí la solución** —señaló el presidente de ANDEMAR— **era sentarse un día con la cabeza fría y decir "señores, nos hemos equivocado, y no valen ni el reglamento, ni esto, ni aquello, ni... Vamos a hacerlo todo de nuevo y vamos a legislarlo otra vez". Entre otras cosas, deberíamos hacer una Comisión Nacional del Juego donde estén representadas las autonomías, donde esté la voz de Hacienda, pero no a través de dos o tres departamentos, una sola voz. Y habría que conseguir que con un sólo papelito, pagando los impuestos, la máquina estuviera legalizada. Pero eso no, eso no entra en la cabeza, porque a lo mejor necesitan esa burocracia para crear puestos de trabajo. Desde luego, la panacea del Sector no es la Unidad, ni ninguna otra cosa, la panacea es comenzar por edificar una Comisión Nacional del Juego que funcione.**»

● Los dos presidentes de las dos ramas de comercialización de máquinas, hostelería y salones, «en debate directo» a tumba abierta y sin red

»»

ESTRELLA DEL VIDEO
COVIELSA
Nadal Meroles, 24 - Tels. 24 63 12 - 24 63 16 - 25008 LERIDA

Víctor CALVO — Mano a mano — Pablo ARRANZ

1

No a Interior

Ya centrado el tema, su misma frase nos sugirió el comienzo. Una CNJ que funcione, pero ¿dependiente de Interior? ¿Puede funcionar en ese Ministerio o tiene otras prioridades que la paralizan?

VICTOR CALVO

—Por supuesto que para mí, no. ¿Qué industria del país, quitando nosotros, está en el Ministerio del Interior? Que me dé alguien una sola razón por la que el Sector de Máquinas Recreativas deba estar en Interior. ¿Por qué hay dinero contante y sonante? Entonces a Hacienda. Si es por Orden Público, las panaderías, las gasolineras, las lecherías, también. ¿Por qué no el fútbol? Nosotros no hemos pegado todavía a ningún árbitro; y en los partidos, todos los domingos. Ni a un cliente que te reclama un premio, nunca le hemos «corrido a bofetadas». Si es por razones de Orden Público, tendrían que ir a Interior todos los sectores. ¿Orden Público? No hay ninguna razón, y lo demuestran ocho años de no tener ni un solo incidente de Orden Público.

PABLO ARRANZ

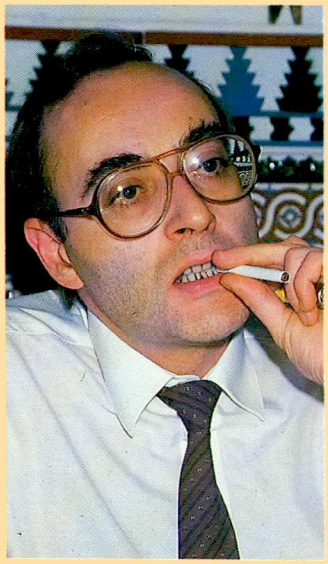
—Lo que es más significativo es que el Ministerio del Interior tiene responsabilidades tan grandes en áreas tan importantes que no puede prestar atención al Juego. Lo que está demostrado es que no nos puede prestar atención. No nos presta la atención que nos merecemos.

VICTOR CALVO

—Si es que lo único que hay que hacer es regular un sector que es pura y eminentemente comercial.

PABLO ARRANZ

—El Ministerio del Interior tiene que estar todos los días pendiente de la seguridad del Estado y de la seguridad ciudadana. Y del terrorismo. ¿Cómo se va a preocupar de nuestros problemas? ¿De si una máquina es o no ilegal? Es tan simple como poner, y lo hemos dicho veinte veces, una matrícula en un cartón. Y nada más, Víctor, porque a primeros de año ya se encargará cada autonomía de señalar dónde está cada máquina, ya llevará su registro...



VICTOR CALVO

—¿Pero es que acaso cuando tienes que pagar el impuesto municipal de tu coche no te manda una circular el ayuntamiento? ¿O tienes que ir tú allí a decir que tienes cuarenta o treinta coches? Ya te vigilan ellos. La electrónica ha avanzado mucho, gracias en parte el Recreativo, y se pueden construir cerebros electrónicos maravillosos para controlar.

PABLO ARRANZ

—Lo que tampoco se puede decir es a un sector que pague antes de comenzar el ejercicio. ¿A cuenta de qué? Si no ha tenido beneficios. Si no ha tenido rentabilidad, ¿cómo le puedo pagar? El devengo de la Tasa me parece correcto que sea por años, aunque creo que debería convertirse en semestral, pero pagar con cargos a ejercicios anteriores y «comernos» el patrimonio de la sociedad y no poder invertir, es una locura. ¿Por qué este maltrato?

VICTOR CALVO

—Porque, querido Pablo, este Sector no se ha sabido hacer respetar. Aquí nos dice: «Hay que pagar el gravamen complementario»; si «bwana»...

PABLO ARRANZ

—Además, si la Administración pensara que no hay que ampliar los juegos... bueno, pero es que seguimos ampliando.

VICTOR CALVO

—Nosotros le estamos haciendo un favor al país. Sin «coñas», Pablo. Al ciudadano le queda cada día más tiempo libre y no es una broma cubrir el tiempo libre de la gente. Estamos ya en la semana laboral de 36 horas, y mira si quedan horas libres, que si tienen que cubrirlas durmiendo...

PABLO ARRANZ

—Mira, Víctor, hace diez años oí a un Consejero del Reino decir que el planteamiento más grandes que tenía el país a 25 años vista era crear las instituciones de ocio necesarias.

VICTOR CALVO

● *«¿Qué industria, quitando nosotros, está en Interior? Que alguien me dé una sola razón para estar en Interior»*

● *«Nosotros no pegamos todos los domingos a un árbitro»*

PABLO ARRANZ

● *«Interior tiene responsabilidades tan grandes que no puede atender al Juego»*

● *«No nos prestan la atención que nos merecemos»*

La anterior respuesta plantea el siguiente tema. Casi sin que nosotros los sugiriéramos, **Víctor y Pablo** pasaron a «filosofar» sobre los motivos del jugador para «echar» una moneda en la máquina, sobre si este juego es ocio o vicio menor, en definitiva.

VICTOR CALVO
—Yo creo que se usa la máquina poco deportivamente. El jugador no juega por invitar a los amigos. Creo que juega para despanzurrarla y disfrutar con el «chorreo». El sólo gana el desafío de la máquina. Es un desafío cibernético. Es el reto de un jugador que quiere estar por encima del cerebro. El otro día un cliente en un establecimiento dijo que su gran ilusión era poder sacar al enano que estaba dentro de la máquina para inflarlo a bofetadas. Y en el fondo lo que el jugador quiere es ganarle la partida a la máquina. Lo que pasa es que en la máquina «B» te cuesta dinero, pero lo mismo en la «A», porque en el fondo la filosofía es la misma. En el fondo es la lucha contra la máquina; si encima da premio...

PABLO ARRANZ
—Si la máquina está «chorreando» esas mil partidas, en su 80 ó 85 por 100, está entreteniendo. En parte, la gente sí juega por el premio...

VICTOR CALVO
—... sí, pero no tanto como pensamos.

PABLO ARRANZ
—Mira, Víctor, mi mujer, a la que la gusta mucho jugar a las máquinas, conoce las combinaciones, lo que debe hacer... Y es una emoción. Hay máquinas que juegan solas, pero en otras tienes que hacerlo tú todo. A mi mujer la encanta jugar, disfruta jugando y no creo que lo haga por las 5.000 pesetas.

VICTOR CALVO
—La gente no necesita estar totalmente concentrada en la máquina. Puede estar jugando en la máquina, y, al mismo tiempo, estar pensando en otra cosa. De todas formas es muy difícil establecer una filosofía del jugador medio; tú sabes, Pablo, que dentro de cada jugador hay unas motivaciones distintas: hay quien juega por el premio, quien juega por pasar el rato, los menos, por vicio y otros, por echar los cinco duros que le sobran en algún sitio. Antes los daba para el bote y ahora los echa en la máquina. Creo que en nuestro país no valen los retratos tipo.

PABLO ARRANZ
—Los salones no son un centro de vicio, Víctor. Tengo varios negocios y me siento tan orgulloso como empresario de salones como de mis otros negocios. El empresario de salones es un hombre con plena responsabilidad, que tiene que hacer primero unas inversiones tremendas y que tiene derecho a rentabilizarlas como cualquier empresario de cualquier actividad en cualquier país. Y tampoco conozco a nadie que se haya arruinado en un Salón Recreativo. Allí van a pasar un rato. Uno saca una máquina; otro, media, y creo que les sale baratísimo la hora de ocio.

VICTOR CALVO
—Y no se les engaña «a priori». Tú vas a un cine a ver una película, cuando sales ha sido un «tostonazo» de mucho cuidado. La gente cuando va a las máquinas, sabe lo que la máquina da. Si él se engaña a sí mismo después, es aparte, pero la máquina no engaña a andie.

PABLO ARRANZ
—La mentalidad del jugador que va a un Salón Recreativo es distinta a un casino. En el casino todo el mundo entra predispuesto: **«Me voy a gastar quince o veinte y punto»**. En los Salones, no. Quizás hubo un momento, en el que la gente gastó más de lo que le correspondía en los Salones, pero hoy en día se ha dado cuenta y van allí a divertirse. Van a pasarlo bien. Hay personas que pierden cantidades inmensas en una noche de póquer. Aquí es imposible. Nadie arruina su negocio jugándoselo en una máquina.

VICTOR CALVO
—Y tampoco dan problemas.

PABLO ARRANZ
—En absoluto. Al principio la gente pensaba que el Salón podría atraer a la droga. Nada. Nadie va a eso. Daros cuenta de que los Salones están muy bien atendidos, que tienen una vigilancia perfecta, que nadie puede hacer nada extraño. Está vigilado. Tengo salones en Andalucía, Toledo y Madrid y nada. Por ejemplo, el delicado tema del alcohol, nosotros lo hemos sopesado. Lo hemos debatido durante quinientas mil horas. Precisamente, en este movimiento creativo que desde hace unos meses llevamos el subsector de Salones, estamos pidiendo nuestras máquinas especiales, progresivas y el alcohol. Lo hemos pensado mucho y creemos que una barra, en la que se venda lo que cada uno desee, podríamos tenerla. Durante unos años, por esa peocupación que hemos tenido de ser buenos chicos y portarnos bien, hemos dicho que sólo cerveza. Pero estamos convencidos de que no va a haber nada de todo eso, de que el señor que va en este momento a los Salones puede tomarse cualquier clase de bebida; patosos hay en todas partes. El jugador es, en el 80 por 100 de los casos, cliente diario. Es familiar. Va allí a pasar el rato sin gastarse cantidades grandes. Prueba de ello es que estamos recaudando muy por debajo de las máquinas de los bares.

VICTOR CALVO
—Las máquinas están recaudando el 20 por 100 menos.

PABLO ARRANZ
—El señor que va al Salón irá a tomarse una copa y a pasarlo bien. Los Salones están cambiando. Está volviendo bastante a la máquina «A». Tenemos tres clases de clientes: en la máquina «A», jóvenes y niños; en los pinball, gente entre 18 y 25 años; y el jugador de salón de máquina «B», con alrededor de 40 años. Tenemos un público muy variado. Pero hay una cosa clara: la máquina «A» está apoyando en estos momentos la salvación de los Salones. Las máquinas «A» están recaudando, ahora mismo, el 25 por 100 de la recaudación de los salones mixtos, lo cual es una ayuda grande. Hubo un tiempo en el que todos queríamos poner un salón «B», bonito, grandioso, maravilloso... Creo que estamos en el sitio que nos corresponde. Ahora llega la iniciativa del empresario para hacer un Salón rentable. En este momento somos cuatro socios: el dueño del local, Hacienda, los fabricantes y nosotros, y hay que repartir. El empresario que no esté muy al día, muy preparado y no tenga un buen servicio, caerá. ¿Rentabilidad de los Salones? Es un negocio más...

VICTOR CALVO
—... de aquí a tres años no queda uno.

VICTOR CALVO

● *«De aquí a tres años, no queda un salón»*

● *«Nosotros no somos Juego, somos Recreativo. El problema es que estamos mal ubicados»*

2

El porqué del Juego

PABLO ARRANZ
—No estoy de acuerdo con eso. Aunque te comprendo, porque acabo de visitar los de La Coruña y los he encontrado muy bajos.

VICTOR CALVO
—Mientras se dé la misma máquina en el bar que en el Salón...

PABLO ARRANZ
—Ahí le has dado, Víctor. Es algo que demanda. Si hay unos casinos y unos bingos, también existen unos Salones especializados en eso. ¿Qué necesitan los Salones? Algo. ¿Qué podemos pedir? Pues poco: unas máquinas especiales. Es una idea plasmada, la ha creado la Junta de Andalucía: unas máquinas progresivas interconexionadas. Se trata de cinco máquinas interconexionadas en las que un porcentaje de cada una de ellas pase a engrosar un «jack-pot» conjunto. La apuesta depende del Ministerio del Interior. En cuanto a lo que es una máquina progresiva, no sé. En Andalucía existe un espíritu para profesionalizar a los empresarios de máquinas «B». Para las máquinas «A» no exije ni hacer sociedad siquiera. Da facilidades para los Salones Recreativos «A». Sin embargo, va a exigir mucha para los de tipo «B». Entonces, entiendo que a cambio nos tiene que dar algo: una máquina progresiva que pueda dar unos premios especiales. Además, tendrían que tener un precio inicial de partida de hasta 200 pesetas. Y la progresiva tendría que pagar un premio de 400 veces el precio. La Junta de Andalucía tiene dos versiones: un premio de 400 veces, o un premio de 10.000 veces el precio de la partida. Esta última a ANESAR le parece demasiado. Pero está claro que los Salones, con la inversión, el personal y los servicios que necesitan, si no hay algo especial no pueden. Y conste que en este momento sólo son rentables el 20 por 100 de los Salones existentes.

VICTOR CALVO
—Como que si hoy tuviera el dinero que invertí en los Salones hoy, amigo Pablo, no lo invertiría en Salones. Rotundamente, no.

PABLO ARRANZ
—Está clarísimo. Llevo sin poner un Salón tres años. Pero si se consagran estas iniciativas que pedimos, será un negocio como otro cualquiera.

VICTOR CALVO
—El Juego no es la puta, Pablo; el Recreativo, sí. El problema nuestro es que estamos mal ubicados. Nosotros no somos Juego, somos Recreativo. Juego es el casino, la máquina «C», la ruleta, black-jack o el póquer clandestino. La máquina «B» nunca puede ser Juego, es Recreativo. Con un aliciente que le puedes dar, pero un recreo. Y alguien nos ha sacado de ese recreativo y nos ha enfocado hacia la película americana. Cuando salió el Decreto de Rosón, en la película que ponía Televisión salía una máquina y dos mafiosos —sería casualidad— se estaban repartiendo las tragaperras de acá y las tragaperras de allá. Este es en el concepto en el que nos han metido: en el de la tragaperra americana, del Juego. Y nosotros no somos Juego. Somos Recreativo: ocio, diversión. El Juego no tiene por qué ser vicio. No es lo mismo una mujer de vida fácil que una mujer de vida alegre. Y tampoco es cierto que sea un Sector de dinero fácil. Estoy en este negocio desde que tengo uso de razón. Soy de la maravillosa segunda generación de este negocio y te puedo decir que no hay dinero fácil. Recaudas en efectivo, pero ¿a cambio de qué? ¿Qué estas sacrificando? No tienes vida familiar. En este negocio nuestro sacrificas más que en ninguno. Incluso, muchas veces, dignidad. Porque yo me considero un industrial igual que los demás. Lo que me duele del Recreativo es que la sociedad no me está pagando en la misma medida en la que yo le estoy pagando. Y lo hacen porque yo no me he dado a valer y no quiero personalizarlo en mí mismo, porque a lo mejor yo sí he tenido esa dignidad y por eso tengo menos negocio que otros. No nos hemos hecho respetar por falta de cultura, por falta de profesionalidad como empresarios, complejo de culpabilidad. Porque leemos en la prensa que los de las máquinas les estamos sacando el sueldo a los viejecitos; y lo leemos tantas veces que, incluso, creemos que es verdad, pero no conozco a nadie que se haya arruinado en las máquinas de tipo «B». Sé de gente que se ha arruinado jugando al póquer, jugando a «cara y cruz» o porque ha enfocado un negocio mal. ¿Pero en las máquinas de tipo «B»? Nadie.

PABLO ARRANZ

●«No conozco a nadie que se haya arruinado en un Salón»

●«Los salones necesitan un atractivo especial; la Junta de Andalucía lo ha creado: las máquinas progresivas interconexionadas»

Buscando al culpable

3

HABIA que hacer un alto. Había que preguntar por qué y por quién está el Juego así. Había que preguntar si había algún culpable o era toda la atividad; si se cumplía el dicho y «tenemos lo que nos merecemos».

VICTOR CALVO
—La culpa de que este Sector no se haya hecho respetar la tiene el cuasi-empresario. Como asociación podemos recomendar una cosa, pero el empresario por comodidad, por desidia, por sabe Dios qué, por falta de dignidad —porque en este negocio hay mucha falta de dignidad, y si a alguien le piden la fotocopia de la planta del pie izquierdo de su hijo pequeño, la presenta, dice que no hay derecho, pero la presenta—. ANDEMAR puede aconsejar a sus socios una serie de cosas, Pablo, pero luego ellos pueden hacer lo que les da la gana. Y muchas veces el propio socio de una asociación le hace menos caso a su asociación, que le cuesta veinte mil pesetas al año, que al abogado o al profesional, entre comillas, de turno que le cobra cuatrocientas mil.

»»

SUGERIMOS el tema de la **Tasa de Juego** y la posibilidad de que fuera inferior en su cuantía para los Salones y, sin comerlo ni beberlo, la respuesta de **Pablo Arranz** llevó a una polémica y a la fallida y deseada Unidad.

PABLO ARRANZ
—Hubo un momento en el que el Ministerio de Hacienda reconoció que el Subsector de Salones debería tener una Tasa inferior a la máquina de los bares. Estuvo reconocido de palabra. Pero llevamos dos años y se ha perdido. Estamos convencidos de que la Tasa de Salones debe ser inferior a la de la máquina de los bares. Debería estar pagando entre el 60 y el 75 por 100 de la Tasa normal, porque, no nos engañemos, el problema del Salón no es la inversión para comprar la máquina, sino el local y el personal. Una máquina en el bar, la colocas y punto; das tu porcentaje y se acabó. Pero el personal y el local es muy costoso. En la mayor parte de los casos somos los mismos operadores que en hostelería, pero de diez puntos, tenemos siete iguales y tres diferentes.

VICTOR CALVO
—Lo que te decía antes, Pablo. O dan nuevos alicientes o en tres años, cierre.

PABLO ARRANZ
—Víctor, tu fuiste de los fundadores de ANESAR.

VICTOR CALVO
—Pero a lo mejor, ahora ya no pienso como entonces.

PABLO ARRANZ
—Entonces, ¿por qué el que era vicepresidente de ANDEMAR creó ANESAR?

VICTOR CALVO
—Posiblemente, Pablo, porque pensábamos que el Salón tenía que evolucionar hacia algo a donde no ha evolucionado. ¿No te enfadas si digo algo «muy burro»?

PABLO ARRANZ
—No. Di lo que quieras.

VICTOR CALVO
—ANESAR tampoco tiene razón de existir, Pablo. El Sector de las Máquinas Recreativas sólo tiene que tener dos cosas, y tú sabes que esta idea es muy vieja en mí: fabricantes y comercializadores del producto fabricado. Y olvídate del resto. ANESAR podría estar perfectamente integrada dentro de ANDEMAR. Lo que ocurre es que cuando hablamos de integración, pensamos en que se pierde la personalidad... Paparruchadas. Es más, hoy Pablo Arranz sería un fenomenal presidente de ANDEMAR, que tuviera un capítulo que atendiera a los Salones, como de hecho existe, pero que podría funcionar mucho más.

PABLO ARRANZ
—Víctor, yo no puedo dejar pasar esto. Creo que es bastante más empresario, un mil por cien más, el empresario de ANESAR que el de ANDEMAR, en su conjunto.

VICTOR CALVO
—No me digas que es más, Pablo; es el mismo.

PABLO ARRANZ
—Yo cuando siento a la Junta Directiva de ANESAR, se sienten muy empresarios... Y yo también voy a ser un poco duro, Víctor. En ANDEMAR habéis acogido a todo el mundo porque era vuestra obligación. Todos los mecánicos de todos los empresarios son operadores, normal, pero hay que vigilar la piratería, que sólo está en el operador, no en el empresario. Hay un porcentaje que sí es el mismo en ambas asociaciones, pero hay muchos que nunca han estado controlados.

VICTOR CALVO
—Dime un sólo socio de ANESAR que no lo sea de ANDEMAR.

PABLO ARRANZ
—Pero es que nos hemos llevado a los buenos, Víctor. Los buenos de ANDEMAR están en ANESAR porque somos muy selectivos. O los serios.

VICTOR CALVO
—ANESAR y ANDEMAR hoy están dando a los socios exactamente lo mismo. Y ellos están pagando el doble, Pablo.

PABLO ARRANZ
—Sí, estamos de acuerdo.

VICTOR CALVO
—Entonces, cuándo vamos a tener el sentido de decir que tiene que desaparecer ANESAR no en función de que tiene que existir ANDEMAR o FEMARA. Lamento que no estén aquí Joaquín Franco o Juan Ceva, pero tú eres testigo de que yo propuse desmantelar ANDEMAR en bien del Sector. Dije: «**Yo integro ANDEMAR en una asociación de empresas operadores, y me afilio a los socios, que son quienes pagan, que elijan ANDEMAR, ANESAR, FEMARA o una cosa nueva**». El único que tuvo el valor de decirlo fui yo. ¿Y qué pasó? Tararí que te vi. De la falta de unidad se puede acusar a todo el mundo, excepto, y lo digo con la cabeza muy alta, a ANDEMAR.

PABLO ARRANZ
—Yo lo tengo muy claro, Víctor. Me divierto trabajando para la asociación. Quiero contestarte, Víctor: la asociación, o confederación, la han dificultado todos menos ANESAR, eso que quede claro. Todos. Las tres: FACOMARE, ANDEMAR y FEMARA. Maestre nos invitó a una reunión. Los cuatro dijimos que nos teníams que unir, pero cuando llegó el momento tú, querido Víctor, dijiste que no había duda de que la que tenía las mejores estructuras era ANDEMAR.

VICTOR CALVO
—Eso, Pablo, no es válido fuera del contexto histórico; después de llevar tres años en los que ANDEMAR se sentaba en una mesa a decir: «**Señores,**

VICTOR CALVO

- *«Tú eres testigo de que yo propuse desmantelar ANDEMAR en bien del Sector»*
- *«El único que no se ha enterado aún de que FEMARA no existe es Juan Ceva»*
- *«ANESAR tampoco tiene razón de ser. El Sector sólo tiene dos cosa: fabricantes y comercializadores»*
- *«ANDEMAR parece la mala de la película, pero todos nos imitan y copian»*

La Tasa y la Unidad

no es serio lo que ustedes están haciendo».

PABLO ARRANZ

—Déjame terminar, Víctor. Yo quise convencerte de que aquel día era el día cumbre, porque Maestre no tenía apoyo de la Junta Directiva. Maestre tenía mucha ilusión. A FEMARA la veía con muchas ganas de doblegar y de hacer lo que fuera. Si aquel día Víctor dice **«vamos a hacer la confederación»**, creo que ahora estaría hecha.

VICTOR CALVO

—Pablo, tú crees todavía en los Reyes Magos. Y perdona. Planteado así, como tú lo haces, claro: el malo es Víctor Calvo y ANDEMAR, pero hay que contar toda la historia, con los años anteriores. Lo que no vale es que cuando nos sentamos a hacer una confederación se pregunte: ¿Usted quién es? FACOMARE y ¿usted qué representa? Esto, esto y esto. ¿Usted quén es? ANDEMAR. ¿Qué representa? Esto y esto. ANESAR. Esto y esto. Y llega otra asociación y dice: «No, yo es que no tuve tiempo, vamos a hacer unas primarias a la americana». Y un año y otro y otro. ¿Me dejas ser un poco duro? El único que aún no se ha enterado de que FEMARA no existe es Juan Ceva.

PABLO ARRANZ

—Yo, en su momento, dije que a mí no me preocupaban los porcentajes de representación en la nueva asociación, porque mi trabajo va a ser el que va a valer. Y acepté un 10 por 100. ¿Que no se contaba con los Salones para el derecho a veto? Lo acepté. Pero no sonaba a nada limpio. Cuando llegábamos a las comisiones sólo había disputas entre ANDEMAR y FACOMARE. Y los demás estábamos de convidados, amigo Víctor.

VICTOR CALVO

—Sólo había pugna entre el Sector, entre la realidad del Sector.

PABLO ARRANZ

—El Sector son los operadores agrupados, desde las provinciales a la cúpula nacional. Y estamos camino de esto. Y te felicito de antemano porque estáis empezando a hacerlo mucho mejor. Y considero que la asociación de operadores es ANDEMAR. Soy socio de ANDEMAR.

VICTOR CALVO

—ANDEMAR es la mala de la película, Pablo; pero todo el mundo la imita y la copia.

PABLO ARRANZ

—Yo a FACOMARE no la considero como asociación de operadores, Víctor.

VICTOR CALVO

—Ni ANESAR representa a los operadores, ni FEMERA representa a los operadores. Y ANDEMAR representa sólo a un 10 por 100 de los operadores registrados en el Ministerio del Interior. Que, a lo mejor es a quienes hay que defender. Y tú hoy estás hablando como presidente de ANESAR, y me parece muy bien, pero tú sólo eres empresa operadora que desarrollas tu actividad en establecimientos de hostelería y en salones Y no puedes desligar una cosa de otra, Pablo.

PABLO ARRANZ

—No. Hay ciertos puntos que son incompatibles. Por ejemplo, desde el momento en que estamos propugnando una máquina distinta, al operador le tiene que molestar.

VICTOR CALVO

—¿Al operador? ¿Por qué?

PABLO ARRANZ

—A mí me ha llegado ese rumor.

VICTOR CALVO

—Te puede haber llegado, pero no es esa la postura de ANDEMAR. Yo a la Federación, Confederación o como rayos se llame, la divido en dos etapas, Pablo: una etapa en la que nos juntamos las cuatro asociaciones que se dice son las más importantes en el Sector (FACOMARE, ANESAR, FEMARA y ANDEMAR) en la que no se llegó a un acuerdo y sólo hay un culpable: FEMARA. Yo en ese momento propuse ir provincia por provincia, juntando a todos los operadores, sean socios de quien sea, y permitiéndoles elegir si quieren ANDEMAR, FEMARA, las dos cosas o algo nuevo. Se me dijo que no. Propuse que se asociaran los demás a ANDEMAR. No. Asociarme yo a quien fuera, tampoco. Después hay otra etapa en la que FACOMARE, ANDEMAR y ANESAR firman no se sabe muy bien el qué, y no funciona y que es culpa de todos. De Eduardo Morales, de Víctor Calvo y de Pablo Arranz que no tiramos del carro. ¿Por qué? Porque FACOMARE tenía unas intenciones, que sabe Dios cuáles eran e iba a cambiar los estatutos. Pero repito, en el fondo sólo hay dos cosas: señores que fabrican máquinas y quienes las explotan. Y olvídate de Salones.

PABLO ARRANZ

—¿Cómo me voy a olvidar? Pero si los Salones son otro mundo.

VICTOR CALVO

—No son otro mundo, Pablo. Son una parcela dentro de un mundo. Es una parte de la explotación de máquinas.

PABLO ARRANZ

—No, Víctor, no es lo mismo. Un Salón vale una fortuna y no puede ser lo mismo que poner una máquina en un bar que al día siguiente te la llevas si hace falta. Es un empresario de muy distinto calibre.

VICTOR CALVO

—¿Tú tienes sólo Salones?

PABLO ARRANZ

—El 80 por 100 de los operadores no tienen Salones.

VICTOR CALVO

—Pero es que tener Salones y máquinas instaladas en bares son cosas compatibles.

»»

PABLO ARRANZ

- *«La unidad es necesaria, casi imprescindible; de cara a la Administración resulta fundamental»*
- *«El empresario de ANESAR es mil veces más empresario que el socio de ANDEMAR»*
- *«A FACOMARE no la considero una asociación de operadores»*
- *«Un salón vale una fortuna y no puede ser lo mismo que colocar una máquina en un bar»*

arfyc
arfyc game
super Jackpot
Jackpot
Premio Seguro
especial 500
Comodín
START
Mini Azar D
Arístides Maillol, 5 Telf (93) 333 50 66 - 08028 Barcelona
(Frente estadio C.F. Barcelona) Télex. 97874 FRYC-E

Víctor CALVO — Mano a mano — Pablo ARRANZ

4

»»»

PABLO ARRANZ
—Yo me siento tan a gusto como empresario de Salones, que seguiré siéndolo. En el bar no pinto nada, Víctor. En los bares que trabajan estás en vilo. Son ellos los que mandan. De diez puntos que haya, tres son diferentes, pero no incompatibles.

VICTOR CALVO
—Pero es que nos estamos cargando la Federación o la Confederación, tan buena para el Sector, por los tres puntos en los que discrepamos y no la hacemos por los siete en los que estamos de acuerdo. Es decir, que pesan más los tres distintos que los siete iguales. Nosotros, desde el primer momento, hemos estado por la Federación.

PABLO ARRANZ
—La unidad es necesaria y casi imprescindible. De cara a la Administración sería fundamental que hubiera una sola voz, aunque fuera con los matices subsectoriales, pero con toda la fuerza del Sector detrás. La Unidad es un juego de niños, Víctor, pero hay que marcharse a El Escorial unos días, y sacar los trapos sucios. Los dejamos limpios. Y si nos vamos dos días ocho personas a un parador, arreglamos el Sector. ¡Cuidado! Si es que quieren arreglarlo algunos.

VICTOR CALVO
—¿Tú crees, Pablo, que la labor que está haciendo ANESAR no la podría hacer dentro de otra asociación como ANDEMAR o cualquier otra?

PABLO ARRANZ
—Sí, pero cuidado, Víctor. Mi Junta Directiva bajo ningún concepto quiere ser absorvida.

VICTOR CALVO
—Vamos a empezar otra vez. ¿Qué es el mundo del Recreativo? Un señor que fabrica un producto y una serie de señores que comercializan ese producto. No digas cómo. Unos en hostelería, otros en Salones... De momento, tal y como está el país sólo en esos. El Salón es una forma de comercialización. Y eso sí es semejante. Lo que no es semejante es fabricar.

PABLO ARRANZ
—Ni hablar. Desde hace tres años, Víctor, un Salón puede ponerse hoy o mañana; los operadores no tienen permisos desde el año 1982. ¡Cuidado! Que hay muchas matizaciones. Saloneros puede haber cada día, mientras que los operadores están ahí desde hace tres años.

VICTOR CALVO
—Nos pueden dar las doce de la noche y seguiríamos discutiendo estos temas, Pablo. Voy a terminar con una cosa: la única asociación que propuso desmantelar todas las asociaciones y pedirle al socio, provincia por provincia, que decidiera sobre el futuro asociacionista del Sector fue ANDEMAR.

PABLO ARRANZ
—Eso, Víctor, es tu problema con FEMARA. No tiene nada que ver con el Sector.

VICTOR CALVO
—Yo lo propuse, y todo el mundo, «que si la hora del partido del Real Madrid, que tengo un compromiso, que si patatín y patatán».

PABLO ARRANZ
—Existe una empresa en cierto sector que le da diez mil máquinas a FEMARA y que, supongo, le paga las cuotas porque la quiere mantener.

VICTOR CALVO
—Pues FEMARA será una asociación de un señor con diez mil máquinas. Respetable, Pablo, pero representará a quien tenga que representar.

PABLO ARRANZ
—Cuando la Confederación, sólo se estuvo a ver quién tenía máquinas. Yo con los 200 socios resulta que domino 40.000 máquinas. Pero ¿qué tiene que ver una Confederación con esto? Una Confederación son unos señores que se van a poner a trabajar y que van a estar de acuerdo en los diez puntos que interesan. Y lo demás son tonterías. Entre ANESAR y ANDEMAR el acercamiento será facilísimo, Víctor.

VICTOR CALVO
—Vayamos a las provincias y preguntemos. Creo que en el tema de la Unidad todos tenemos un poco de razón, pero de la suma de todas las verdades, a lo mejor, sale la verdad absoluta. Sólo hay un camino, Pablo, y es que hay dos grupos: fabricantes y operadores.

PABLO ARRANZ
—Y Salones. Y Bingos, y Casinos.

VICTOR CALVO
—Y corredores, y alambristas...

PABLO ARRANZ
—El Sector del Juego no son las máquinas, Víctor, en eso estáis equivocados. Las máquinas son un Subsector. Estamos en el Sector del Juego y eso es lo que tenemos que arreglar.

»»»

MAROPI - ELPI, S.A.
La nueva dimensión

MAQUINAS EXPENDEDORAS
RECAMBIOS
ACCESORIOS
CONSUMIBLES
BOLAS
CARROS PORTADORES (7 modelos)
MONEDEROS (Toda clase de monedas)
8 TIPOS DE MAQUINAS

FABRICACION ALEMANA
GARANTIZADAS
DISPONEMOS DE 12 REPARTIDORES DIFERENTES: Pistachos
Chicles
Bolas, etc.

LE TRANSFORMAMOS SUS MAQUINAS DE PISTACHOS.
PIDA PRESUPUESTO.

Ramón Casas, 1 - 3
Cerdanyola del Vallés
Barcelona. Tel. (093) 691 43 61

La encontrará en las mejores Distribuidoras del País, o en la comercial:

STAR S.A.

Sistemas y Técnicas Aplicadas al Recreativo, s.a.

Riera Fonollar, 18
(Polígono Industrial Fonollar)
Tel. (93) 652 25 68
SANT BOI DE LLOBREGAT
(Barcelona)

BINGO STAR,
es una máquina original, distinta, que causa sensación entre los Operadores que la han visto.

Los jugadores que son, al fin quienes tienen la última palabra, se entusiasman desde el principio, porque se entretienen, participan y todos saben jugar al bingo.

¡¡ Magnífica... ... Sensacional !!

Es un producto de S.A.F. S.A.

Victor CALVO — Mano a mano — Pablo ARRANZ

5

Boletos

OTRO tema sobre la mesa. La máquina especial para Salones, el bautizado por MAQUINA RECREATIVA como **tipo «D»**. Naturalmente, conllevaría un precio de partida diferente. Pero Pablo Arranz, una vez más, llevó su respuesta hasta el tema de los **Boletos.**

PABLO ARRANZ
—Creo que el precio de la partida en Salones debe ser a doscientas pesetas, sobre todo si la máquina en los bares juega a cien.

VICTOR CALVO
—Por pedir que no quede.

PABLO ARRANZ
—Hay dos partes interesadas: la Administración para legislar y el fabricante para fabricar. Nosotros no somos quien para decir cómo. Sólo pedimos que sea distinta a la de los bares. Lo que está claro es que, aunque la legislación la haga una autonomía, la homologación tiene que pasar por el Ministerio del Interior. Ocurre que, a veces, aunque nosotros pedimos lo necesario para que el Sector subsista, si no se modifica la legislación vigente, no se puede hacer. Porque de palabra, tenemos concedida la cerveza, pero a la hora de la verdad, todavía no se puede hacer. Hay autonomías que ya lo van a autorizar, pero es que hay una falta de voluntad, por parte de la Administración Central, de aprobar estas cosas. Y el Juego va a un ritmo muy distinto. Se están creando juegos nuevos e incluso por el propio Estado, que está haciendo competencia a la empresa privada. Ahora vienen los Boletos... Y si los Boletos hacen bajar las recaudaciones un 25 por 100, nos cargamos 25.000 puestos de trabajo y los fabricantes dejarán de fabricar 150.000 máquinas al menos. Nadie se atreve a decir ¡no! al Boleto y lo está pensando todo el mundo. Y habría que decirlo.

VICTOR CALVO
—Creo que los Boletos son un error de la Administración.

PABLO ARRANZ
—Creo que las gentes del Sector tendríamos que impedirlo, Víctor.

VICTOR CALVO
—No se puede porque no hay un diálogo real entre la Administración y el Sector.

PABLO ARRANZ
—Lo malo es que si a la Empresa Operadora le quitan un 30 por 100 no le va a quedar más remedio que «montarse» en el Boleto. Si le quitan eso, Víctor, eso que es la rentabilidad que tiene, tendrá que ir por ese camino y no por el que ella quiere.

VICTOR CALVO
—Pero si a nuestro Sector le quitas ese masoquismo... La verdad, Pablo, es que estamos soportando cosas peores que los Boletos. Lo que ocurre es que este negocio se trabaja sólo hasta mañana y luego se pide otro plazo.

PABLO ARRANZ
—Pero nadie ha podido reunir a las asociaciones y pedir todos conjuntamente que no haya Boletos.

VICTOR CALVO
—Porque todos, Pablo, en el fondo, pensamos que tenemos nuestros contactos y «voy a ver si meto una cuña...».

PABLO ARRANZ
—Creo que mi Junta firmaría no a los Boletos.

VICTOR CALVO
—Pues hagamos un escrito conjunto.

PABLO ARRANZ
—Personalmente sí, pero tengo que consultar con la Junta. Pero respecto a lo que hablábamos de la máquina especial para Salones, yo creo que desde el momento en que el 25 por 100 de las 300.000 máquinas existentes las tienen los Salones, hay una que son para Salones y otra para bares.

VICTOR CALVO
—Si eso fuera verdad, el fabricante estaría fabricando una máquina distinta para Salón y otra para bares. Y no es así, Pablo.

PABLO ARRANZ
—Pero lo va a hacer. Las tienen preparadas, Víctor.

VICTOR CALVO
—De momento, estamos instalando la misma máquina en Salones que en hostelería. Me parece muy bien eso del interconexionado, que suena muy bien, pero te digo que estamos usando la misma máquina, con la misma distribución de premios, con los mismos porcentajes de devolución, con la misma problemática... Exactamente igual. Y convéncete de que las máquinas, a pesar de todas las autonomías del mundo, van a seguir fabricándose en Madrid y en Barcelona. Y que al fabricante le importa tres pitos que en Galicia se haga una Ley del Juego, o lo que sea. Las máquinas las vamos a seguir comprando en Madrid. El fabricante va a seguir fabricando máquinas igual. Al empresario de máquinas le puede interesar que el del Salón tenga una máquina distinta a la del bar, porque no es lo mismo el jugador del Salón que el del bar. Y en el fondo es la misma cosa y para eso no necesitamos tener dos asociaciones con dos tipos de funcionamiento distinto, con dos parafernalias, ni dos juntas. Las circulares de ANDEMAR, ANESAR y todas las asociaciones, todas dicen lo mismo y las recibo el mismo día Vamos a convencernos de que nosotros tenemos que trabajar para la persona de la calle, para el empresario de la calle, para el operador mediano y pequeño que está luchando catorce o dieciséis horas. Y quítate la etiqueta de ANESAR, de ANDEMAR o la que sea y vamos a hacer algo que funcione. Y de momento, lo único que ha funcionado, ya sabemos quién es: ANDEMAR, que por algo la han copiado todos. Y si hay que desmontar ANDEMAR y ANESAR, tengamos la valentía de hacerlo, pero eso quien lo tiene que pedir es el socio; no los directivos, que lo único que estamos es figurando, Pablo, para salir en las revistas y enseñárselo a nuestros hijos y decirle «mira que importante soy».

PABLO ARRANZ
—No estoy de acuerdo, Víctor, yo tengo veinte años de entrevistas en los medios deportivos y no quiero salir más. Lo que ocurre es que es inevitable ser presidente y tener entrevistas. Es una de las obligaciones.

VICTOR CALVO
—Mira, Pablo, las asociaciones están empezando a ser más de los presidentes que de los socios. En el fondo, todas las asociaciones son un poco patrimonio de su presidente.

PABLO ARRANZ
—Pero es que si el presidente no trabaja cinco veces más que el que le sigue, no hay presidencia. El presidente tiene que ser un trabajador nato, sin ninguna paga a cambio. A mí me encanta tener entrevistas de deportes, pero aquí, para que mis amigos me llamen «mafioso»... No de verdad.

VICTOR CALVO
—Nos halaga «un huevo», Pablo; no finjas estar de vuelta, porque no lo estás.

PABLO ARRANZ
—Me he propuesto sacar adelante la asociación, y tengo que salir.

VICTOR CALVO

● *«Creo que los Boletos son un error de la Administración»*

PABLO ARRANZ

● *«Puedo asegurar que mi Junta firmaría el NO a los Boletos»*

Victor CALVO — Mano a mano — Pablo ARRANZ

6

La erótica del poder

SALIO y lo esperábamos. La erótica del poder. A las revistas siempre nos acusan de que «**salen los mismos**» número tras número. Pero ¿son ellos los que propician salir porque les halaga? ¿Se ven obligados porque así representan mejor a la asociación? Tema polémico, como veremos, que discuten dos presidentes.

PABLO ARRANZ
—Mira, Víctor, ser presidente es una cosa que nunca sabes por dónde te ha venido.

VICTOR CALVO
—Sí, Pablo, es verdad, aunque yo todavía no la he descubierto, que ser presidente tiene su erótica, debe tener su erótica. Yo no la descubrí todavía. pero debe tenerla desde el momento en que hay presidentes casi vitalicios y similares. Yo, desde luego, lo que no estoy dispuesto es a pagar impuestos paralelos por mantener el cargo. Yo llegué a ANDEMAR como supongo que todos: porque siempre tiene que haber un idiota que coja los cargos y no había otro más a mano. Te involucras de alguna manera porque crees en las cosas y en las personas, porque crees, sobre todo, en lo que estás haciendo. A lo mejor quienes me eligieron cometieron en error de creer que, yo, Víctor Calvo, iba a ser una continuidad. Hay muchas cuestiones con las que comulgo con Manolo González Comes, y otras en las que no. Creo que ANDEMAR sirve para mucho más de lo que pensamos. Sirve para que subsista el pequeño, el mediano y el gran operador. Y el día que desaparezca ANDEMAR, a lo mejor, ese que está asociado a los grandes, tampoco subsiste, y también servimos para que exista el fabricante.

PABLO ARRANZ
—En julio próximo hay elecciones. Tengo un reto bastante grande y esas elecciones me van a pillar en pleno trabajo para conseguirlo. No va a ser fácil que venga alguien con ganas a sentarse en el sillón. Difícilmente, si no existiera Pablo Arranz, existiría ANESAR, aunque me esté mal el decirlo. He presidido muchas cosas, me gusta y sin darme cuenta me siento en el sillón. Trabajo como un negro. El 40 por 100 de mi actividad es para la asociación. Antes era más, pero al tener dos secretarios, pues he podido descansar un poco. Pero tengo mucha dedicación, me cuesta dinero y si mañana me presentan a alguien que mejore mi gestión, me voy. ¿Pero va a haber otro con las ideas claras y que saque la asociación?

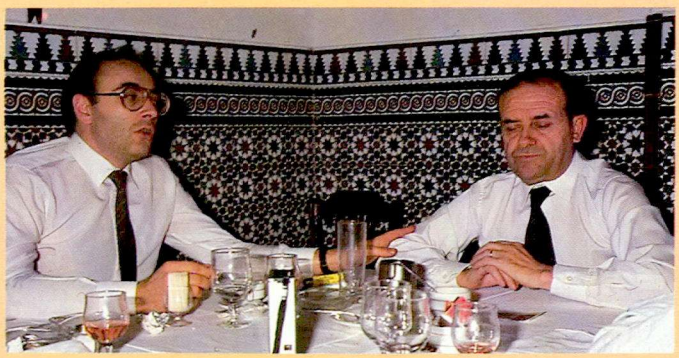
VICTOR CALVO
—Además, Pablo, las circunstancias cambian y en el momento de las elecciones puede verse obligado a presentarse, aunque su idea, en este momento sea no hacerlo.

PABLO ARRANZ
—No sé como estará la asociación, ni el Sector... Lo que sí sé es que si no me presento me iré a vivir a la costa.

VICTOR CALVO
—Pablo, te va a costar trabajo dejarlo.

PABLO ARRANZ
—Qué quieres que te diga...

VICTOR CALVO
—La verdad: que sí, que te va a costar.



VICTOR CALVO
—Llevo demasiados años en la política sectorial. Yo necesito un año sabático. Durante mi presidencia he ganado muchísimas amistades, conocimiento y contactos... A pesar de los palos, sin embargo, sigo creyendo en la gente. No creo que una presidencia, y menos de este tipo, tenga que cambiarte excesivamente. En parte, Pablo, el cargo de presidente sirve para desengañarse; porque te falla gente. Sobre todo a aquellos que somos Libra, que somos idealistas, ves que la gente te falla, que no tienes el apoyo que tenías que tener y llega un momento en que te preguntas ¿para qué estoy aquí? Y, bueno, si te gusta; porque hay personas a las que les gusta ser presidentes, de profesión presidentes, que les gusta figurar... Yo creo que ser presidente y salir en las revistas del Sector da lo mismo, ni eres Julio Iglesias, ni jet-society. Debes seguir siendo el mismo. Pero yo soy lo suficientemente idiota, como para seguir creyendo en las mismas cosas que antes de ser presidente de ANDEMAR.

VICTOR CALVO

● *«Yo llegué a ANDEMAR porque siempre tiene que haber un idiota que coja los cargos»*

PABLO ARRANZ

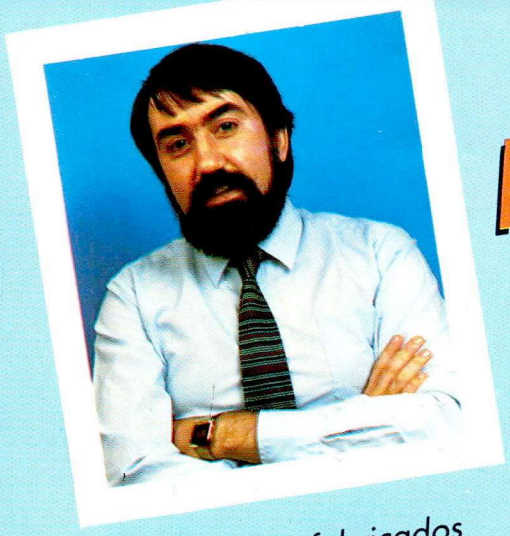
● *«Aunque me esté mal el decirlo, sin mí, difícilmente existiría ANESAR»*

PABLO ARRANZ
—Hombre, Víctor, yo sé que tengo tres o cuatro que quieren la presidencia de ANESAR. Los conozco. Y para entrar en la Junta Directiva hay solicitudes a barullo. No sé cómo estarán las autonomías. Yo creo que sé lo que quieren los Salones...

Invitación

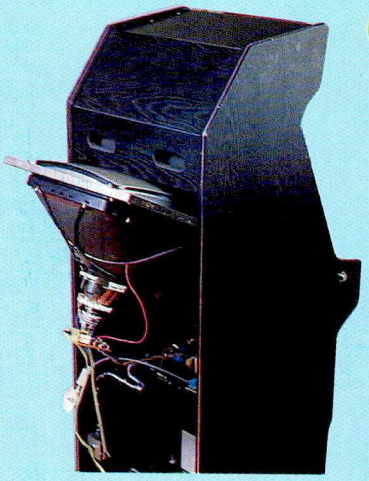
QUIZAS este «mano a mano» entre **Víctor Calvo y Pablo Arranz** debería haber sido una carambola «**a cuatro bandas**». Pero **Joaquín Franco** se encontraba en unas fechas muy singulares de vida —boda y luna de miel— y **Juan Ceva** de viaje, por lo que les resultó imposible asistir. No obstante, por algunas razones creemos que deben replicar —y aquí están nuestras páginas abiertas—. Que el «**mano a mano**» sea de cuatro y a ver si de ello surge alguna iniciativa unitaria o beneficiosa para el conjunto del Sector.

OET



FABRICACION PROPIA...

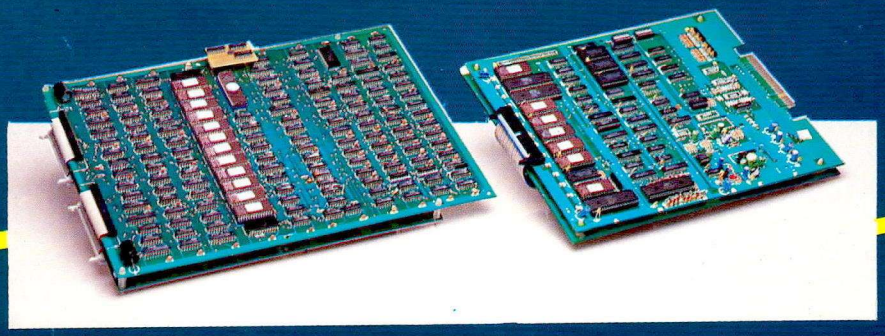
Los multivídeos fabricados y comercializados por OET, S.A. se distinguen por:
SU CALIDAD
SU FUNCIONAMIENTO
SU FACIL MANEJO
SU PRECIO
porque en OET nos preocupa su resultado.

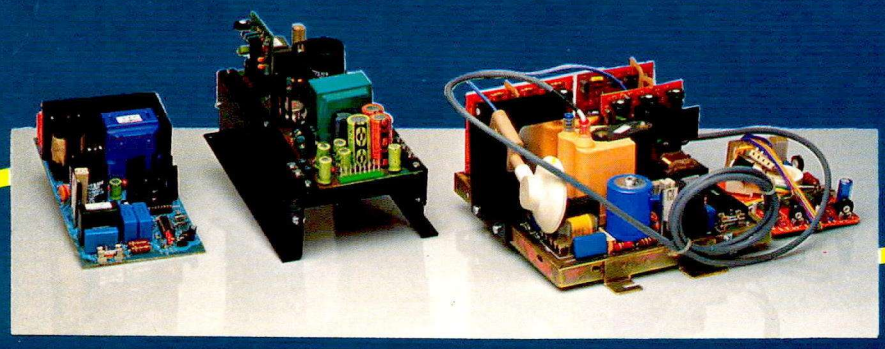


Lo más destacable del multivídeo de OET:
La fácil intercambiabilidad de su monitor.

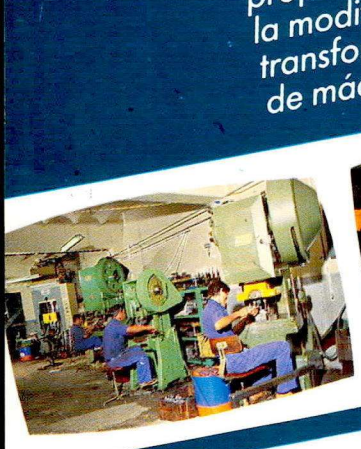
...Y LO MEJOR DEL MERCADO.

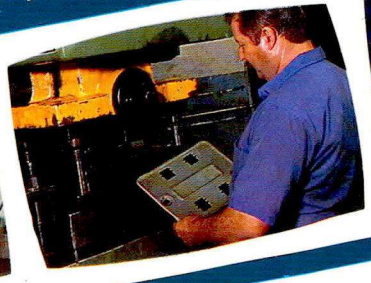
OET, S.A. dispone de todo tipo de máquinas A y B al mejor precio y rápida entrega; con toda la variedad de recambios que Ud. necesite.

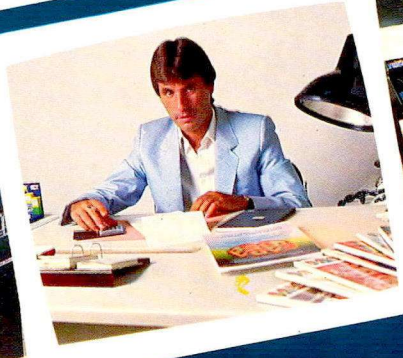




OET, S.A. pone a disposición de las empresas operadoras, sus propios talleres mecánicos para la modificación, innovación, transformación o preparación de máquinas tipo A y B.







OET

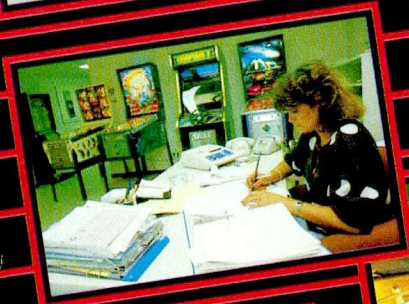
Avda. Carrilet 100 - 08902 Hospitalet de Llobregat
(Barcelona) Tel.. 331 51 16*

creación & realización Equipo K Tel 93 203 21 50

JUEGOS POPULARES

12.000 m entre las plantas de Madrid y Torrejón,
180 empleados y un equipo de directivos de probada
experiencia en el sector, conforman esta empresa,
líder en el campo de máquinas recreativas
y aparatos para el ocio.

Nuestro equipo humano,
perfectamente estructurado,
orienta todos sus esfuerzos
hacia el objetivo común
de servir a nuestros clientes.

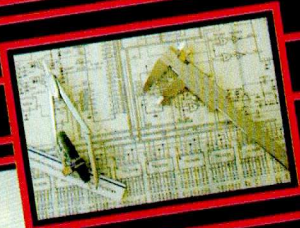


El proceso de fabricación es cuidadosamente controlado y atendido, desde la recepción
de los materiales hasta la fabricación, embalado y expedición de los productos acabados.

JUEGOS POPULARES cubre la más extensa gama de aparatos
recreativos existentes en el mercado: PIN-BALL, VIDEOS,
MAQUINAS B, BINGOS, y APARATOS INFANTILES.

Puntos J.P. distribuidos por toda España,
para un mejor servicio a nuestros clientes.

Manos expertas
en nuestro departamento técnico,
trabajan e investigan constántemente
para la creación de nuevos productos
que garanticen resultados óptimos.



A TODOS NUESTROS AMIGOS, clientes, colaboradores y proveedores,
nuestro más sincero agradecimiento.
Con su confianza, colaboración y esfuerzo hemos conseguido
una imagen de empresa y de producto que nos honra y nos obliga
a superarnos para usted.

SIEMPRE EN VANGUARDIA

C/. ALBALA, N.° 5 - 28037 MADRID
TELEFS. 754 34 15 (8 LINEAS)
TELEX 42327 JP JP E

FERNANDO SEMP

Reflexiones sobre la LEGISLACION ESPAÑOLA del Juego

EN esta entrevista, **Fernando Sempere** hace un completo repaso a lo que en **MAQUINA RECREATIVA** hemos calificado de **oscuridad legislativa y reglamentos obsoletos.** Creemos que, en un número de una revista del Sector que coincide además con la Feria, resulta imprescindible hacer un repaso global al marco legislativo en el que se desenvuelve, un **repaso,** en definitiva, y nunca mejor dicho, a **las reglas del juego.**

Fernando Sempere ha intentado utilizar un lenguaje lo más asequible posible, para dejar clara una materia, a menudo farragosa y complicada, como es ese entramado de disposiciones, reglamentos y leyes que regula nuestro Sector. Muchas de sus opiniones sabemos que son polémicas, como las que se refieren a la **despenalización del juego;** otras, evidentes, como aquéllas que demuestran la **inconstitucionalidad** de algunos impuestos autonómicos y municipales. Pero, de lo que estamos seguros es de que todas son interesantes y ayudarán a nuestros lectores a sintetizar y **comprender la legislación del juego** en España.

ERE

Juego legal e ilegal

—¿Cuando se dice en el Sector que hace falta una Ley del Juego se está hablando de la necesidad de una ley armonizadora?

—Hace falta una Ley de Juego a nivel nacional porque es la única forma de tener una regla de comportamiento común en todos los territorios autónomos. Lo que no parece necesario es que sea una ley orgánica, o una ley armonizadora.

—¿Por qué?

—Orgánica, no, porque no hace falta, si no es para tipificar un delito. Sólo si se quiere tipificar un delito de juego haría falta una ley orgánica.

—¿Pero no se parte de la necesidad de volver a repenalizar el juego ilegal?

—Quizás haya comportamientos especialmente graves dentro del juego, que pudieran merecer una sanción de corte penal, pero eso, finalmente, es un criterio político, que no sería congruente con la decisión de despenalizarlo, que se ha adoptado en los últimos meses.

—Dicho de otra manera ¿para acabar, por ejemplo, con PRODIECU o con los minicasinos, es imprescindible que el juego ilegal esté penalizado?

—No, yo creo que no. Creo que basta con una normativa administrativa de control, seguimiento y sanción verdaderamente rigurosa; yo creo que aquí los comportamientos sociales no deben ser merecedores del mismo rigor que las conductas penales «tradicionales».

—¿Cuál es su opinión sobre el hecho de que se haya incluido al juego ilegal en la Ley de Contrabando, a través de los Presupuestos Generales del Estado de 1986? ¿No es una forma de volver a penalizar el juego «por la puerta falsa» y sin una base legal suficientemente fuerte?

—En mi opinión, la Ley de Presupuestos es inconstitucional, en todo lo que se refiere a tratar de crear un nuevo tipo penal en materia de juego, porque para afectar derechos fundamentales, como es el de la libertad, que está consagrado en la Constitución, es imprescindible una ley orgánica, —rango que no tiene la Ley de Presupuestos— por exigencias de la propia Ley Fundamental.

—En definitiva, y por volver al ejemplo de PRODIECU, que no se les puede meter en la cárcel acusándoles de un delito de contrabando.

—Yo creo que se les puede imputar la comisión de un comportamiento tipificado como comportamiento penal, porque así está dicho en la Ley de Presupuestos para 1986. Otra cosa es que la defensa no pueda argumentar que, precisamente, por tratarse de la Ley de Presupuestos, que no tiene carácter de orgánica, no haya podido validamente crear un tipo penal nuevo.

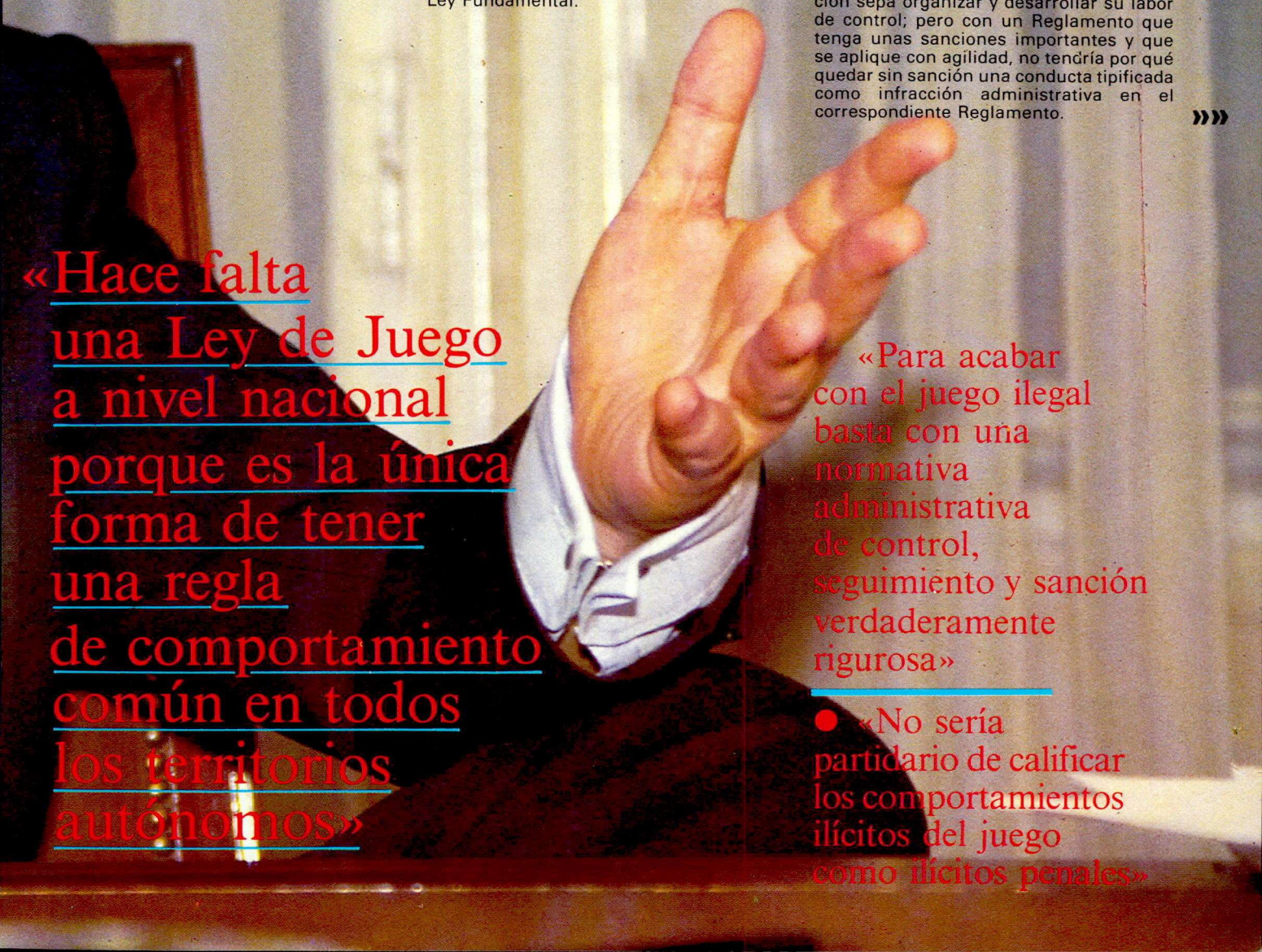
—Bajo su punto de vista, entonces, ¿habría que perseguir el juego ilegal por la vía administrativa?

—Sí. Sería más partidario de reglamentos rigurosos con sanciones administrativas serias, pero no de una calificación de los comportamientos ilícitos del juego, como ilícitos penales.

—¿Pero no se ha demostrado esa forma de lucha cómo ineficaz? Las sanciones se recurren y, además, siempre son muy inferiores económicamente a los beneficios de ese juego...

—Eso dependerá de como la administración sepa organizar y desarrollar su labor de control; pero con un Reglamento que tenga unas sanciones importantes y que se aplique con agilidad, no tendría por qué quedar sin sanción una conducta tipificada como infracción administrativa en el correspondiente Reglamento.

»»»



«Hace falta una Ley de Juego a nivel nacional porque es la única forma de tener una regla de comportamiento común en todos los territorios autónomos»

«Para acabar con el juego ilegal basta con una normativa administrativa de control, seguimiento y sanción verdaderamente rigurosa»

● «No sería partidario de calificar los comportamientos ilícitos del juego como ilícitos penales»

La necesidad de una Ley del Juego

● «La Ley del Juego hace falta en una doble medida: para dar cobertura al Reglamento administrativo y para establecer las líneas básicas a las que pudieran ajustarse las Autonomías»

—Si no se trata de volver a penalizar el Juego y tampoco es necesario una ley armonizadora, ¿por qué es tan imprescindible la Ley del Juego?

—La Ley del Juego hace falta en una doble medida: para dar cobertura al Reglamento administrativo que ha de servir para controlar y sancionar las actividades del juego que no se desarrollen según lo previsto, y, además, para establecer las líneas básicas a las que pudieran ajustarse las Autonomías.

—Antes de seguir con este asunto, ¿algunos reglamentos de algunas Comunidades Autónomas pueden ser ilegales por el régimen sancionador que tipifican?

—Claro, pueden ser ilegales, pero eso dependerá también de si esos reglamentos autonómicos tienen o no una ley autonómica que les sirva de cobertura. Si la Comunidad Autónoma dicta una Ley de Juego donde específicamente se preveen unos comportamientos que se consideran sancionalbes, el Reglamento, entonces, puede con toda licitud desarrollar esas previsiones legales y establecer las correspondientes sanciones. Otra cosa es que se trate de reglamentos autónomos, o sea, reglamentos que no desarrollan una ley, porque la comunidad autónoma no la hubiera dictado; en esos supuestos yo estoy convencido de que el Reglamento no puede tipificar una conducta ilegal desde el punto de vista administrativo, porque no puede existir en sí mismo ese reglamento. No caben en nuestro Derecho los reglamentos autónomos.

—Entonces, ¿siempre y cuando exista una ley autonómica previa, un reglamento puede sancionar una infracción de una forma más grave de lo que dicte el reglamento estatal?

—Efectivamente; y cabe que una autoridad autonómica considere un comportamiento como falta muy grave, en lugar de falta grave, que puede ser la consideración que merezca el mismo comportamiento para la Administración del Estado.

Un Reglamento anterior a la Constitución

—¿Qué problemas acarrea el hecho de que el Reglamento de máquinas sea anterior a la Constitución?

—Yo no sé si es verdaderamente un problema.

—Pero es surrealista la situación, ¿no?

—Sí y no, quizá es muy realista también, porque la Administración, preocupada por regular este Sector, dicta un Reglamento y, probablemente, cuando lo dicta, puede hacer un Reglamento que tenga algún defecto jurídico del que se derive su posible ilegalidad. Pero también la Administración ha sido muy consciente de los intereses que hay aquí en juego y ha tutelado los que consideraba dignos de tutela; para ello ha ido dando soluciones a través de Ordenes de desarrollo de dicho Reglamento; Ordenes que, de alguna forma, han modificado las propias disposiciones reglamentarias.

—¿Cuáles son los puntos más importantes en que se manifiesta esta oscuridad reglamentaria?

—¿Oscuridad? No, no creo que haya oscuridad porque se carezca de una Ley del Juego; lo que ésta puede dar es más seguridad. Más seguridad en las dos líneas que antes he dicho, en la línea de crear un marco al que puedan responder, de alguna forma, el resto de las Autonomías, y en la línea de dotar a las actuaciones administrativas de control y sanción de cobertura legal suficiente. El hecho de que no haya una Ley del Juego, como si la hubiera, no va a impedir de hecho que las Comunidades Autónomas con competencia al efecto puedan legislar lo que mejor les parezca y como les parezca, y no va a impedir tampoco que la Administración del Estado, con o sin Ley del Juego, pueda dictar nuevos Reglamentos. Para eso está el Decreto-Ley número 16 del año 77, que despenaliza el Juego y que faculta a la Administración para dictar las normas reglamentarias de desarrollo.

La posible ilegalidad del sistema sancionador

● «Las leyes son las únicas que pueden tipificar infracciones que después son sancionadas por una norma reglamentaria»

—¿Hablamos de la posible ilegalidad del sistema sancionador de la Administración, algo que ya hemos tocado antes de pasada?

—Es un tema complejo, aunque yo no hablaría tanto de una ilegalidad. Es dudoso que pueda ser una ilegalidad. Existe una sentencia del Tribunal Supremo que aclara que todas las medidas sancionadoras pueden tener su cobertura en el Decreto-Ley 16/77 y, en esa medida, el régimen sancionador puede ser un régimen sancionador ajustado a la previsión de ese Decreto-Ley y, en consecuencia, perfectamente lícito y constitucional.

—Explique esto un poco más.

—Sí; antes hablábamos que las leyes eran las únicas que pueden tipificar infracciones que después son sancionadas por una norma reglamentaria. En alguna ocasión, el Tribunal Supremo ha entendido que para la Administración del Estado esa norma con rango de ley es el Decreto-Ley de febrero del 77.

La diversidad autonómica

● «No hay que insistir tanto en el concepto de unidad del mercado. Lo importante es si la diversidad legislativa autonómica es ajustada a la Constitución»

● «Las autonomías sirven para que se desarrollen de acuerdo con sus propias peculiaridades, respetando, escrupulosamente, la Constitución»

—Hablemos de la incongruencia de las autonomías y de la ruptura de la unidad de mercado.

—En términos jurídicos la unidad de mercado es un concepto indeterminado que necesita de su determinación en cada caso concreto. En esta línea, y no tanto en la unidad de mercado como en la unidad del ordenamiento jurídico del Estado, el Tribunal Constitucional ya ha tenido ocasión de dictar algunas sentencias; en ellas se dice que esa unidad de mercado, o unidad de régimen jurídico que garantiza la Constitución, no significa que las legislaciones de las diversas autonomías sean idénticas en bloque, sino que caben muy bien las diferencias entre las normativas de una y otra autonomía.

—¿Dónde está la raya que limita estos territorios?

—Va a depender mucho del caso concreto que se plantee. No caben, en mi opinión, definiciones apriorísticas, ni de tipo general, de cuando se rompe o no la unidad de mercado, salvo en supuestos evidentemente notorios.

—¿Pero el concepto de unidad de mercado no es una especie de «cajón de sastre», al que se agarran los abogados para ir en contra de una Ley o un Reglamento perjudicial para los intereses de sus defendidos; en este caso el Sector?

—A mí no me parece que sea un concepto que deba ser interpretado con excesivo rigor y yo soy más partidario de aceptar la tesis del Tribunal Constitucional que entiende que, por este concepto, no se puede pretender que todas las legislaciones sean absolutamente monolíticas. Es muy al contrario —¡claro que caben las diferencias!—. Lo que pasa es que aunque quepan las diferencias, aunque nos encontremos con diferencias que pudieran llegar a ser incluso notables entre varias autonomías, la verdad es que lo que es importante es poder reflexionar o criticar la adecuación de la norma autonómica a la Constitución que, indiscutiblemente, está por encima de todas ellas.

—Pero, independientemente de la bondad o maldad de unas disposiciones, si, por ejemplo, una comunidad crea un impuesto, o decide el número de máquinas que se deben instalar por bar y otra decide lo contrario, o sobra la unidad de mercado o sobra el Estado de las Autonomías. O puede legislar la autonomía o no.

—Quizá, lo que ocurre, es que la unidad de mercado es un concepto en el que no haya que insistir tanto. Lo importante es si esa diversidad entre las normas fiscales, por ejemplo, es ajustada a la Constitución. Así, por ejemplo, si la Comunidad Autónoma de Valencia decide crear un recargo sobre la Tasa de juego, no habrá que examinar solamente si ese recargo afecta o no a la unidad de mercado, sino si efectivamente la Comunidad de Valencia puede establecer ese recargo y si al hacerlo respeta lo que se establece en la Constitución y el resto de las disposiciones aplicables al efecto; por ejemplo, a efectos de doble imposición, no puede una Comunidad Autónoma establecer un recargo sobre un hecho imponible, que ya tiene tipificado como tal el Estado; eso es contrario a la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas. En definitiva, lo que hay que ver es si al hacer leyes diversas, las Comunidades Autónomas respetan, en todo, las disposiciones que están por encima de las leyes autonómicas. También las Comunidades Autónomas de Valencia y de Murcia cuando crean el Impuesto sobre el Bingo pueden estar incidiendo en una lesión del derecho a la igualdad en materia tributaria. La lesión no lo sería, por tanto, de la unidad de mercado, sino del derecho fundamental a la igualdad en materia tributaria.

—Con la igualdad de materia tributaria estamos en las mismas que con la unidad de mercado... ¿para qué sirven entonces las autonomías?

—Las Comunidades Autónomas sirven para que cada territorio se desarrolle de acuerdo con sus propias pecualiaridades; lo cual, me parece estupendo. Lo que ocurre es que, en ese desarrollo y en ese plasmar sus propias pecualiaridades, ha de respetarse lo que está por encima de todas las autonomías, que es la Constitución.

—Antes de volver al tema de los impuestos, ¿qué problemas presentan las Leyes de Juego ya promulgadas, catalana, gallega y andaluza, con respecto a la normativa estatal?

—Yo creo que, en principio, no deben tener ningún problema. Esas leyes son, otra vez, prueba de la diferente forma que tiene cada Autonomía, de entender el juego y regularlo. Lo entienden de una forma, no siempre idéntica a la forma en que lo entiende la Administración del Estado y, en consecuencia, producen leyes que no son idénticas a las que podría producir la Administración del Estado. En esa materia, esas leyes no crean problemas y podrán ser más o menos restrictivas que una ley estatal; podrán dar más derechos al ciudadano, abrir más posibilidades de juego o, por el contrario, cerrarlas. Y esa es la forma peculiar en que el legislativo autonómico considera que debe regular esta actividad en concreto. Donde sí se pueden plantear problemas es en ejercer, a través de ellas, competencias que corresponden de forma exclusiva al Estado. De modo concreto, y a título de ejemplo, una ley autonómica no podría regular la homologación de material de juego porque ésta es una competencia exclusiva del Estado.

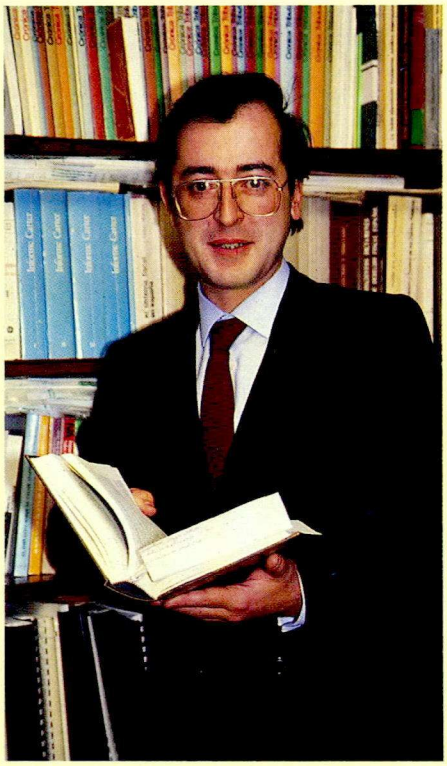
—Vamos a poner un ejemplo. El Gobierno del País Vasco, según su Estatuto de Autonomía, puede autorizar el juego de boletos, pero el material de juego, los cartoncitos con los que se juega, deben de ser homologados por la Administración Central.

—En efecto, la Comunidad Autónoma podrá legislar sobre la posibilidad de realizar un juego de boletos y regular sus diversos aspectos; pero, en materia de homologación del material de juego del boleto en concreto, han de respetarse las competencias de la Administración del Estado.

Los reglamentos autonómicos

● «El Reglamento de máquinas catalán se ajusta bien a las disposiciones de la Ley del Juego catalana»

● «El Reglamento de Boletos del País Vasco no es el desarrollo de una Ley y, por tanto, podría ser nulo de pleno derecho»



—Entonces, ¿los Reglamentos que están elaborando las diferentes comunidades, pueden ser ilegales o anticonstitucionales?

—Puede que sí o puede que no. En el País Vasco, que yo sepa, el Reglamento de Boletos no es el desarrollo de una Ley vasca y, en consecuencia, sería un reglamento autónomo y, por tanto, podría considerarse como nulo de pleno derecho. El Reglamento de Boletos gallegos, sin embargo, responde y desarrolla una ley que autoriza el juego con boletos.

—¿Se puede poner pegas legales a los reglamentos hasta el momento aprobados por las comunidades autónomas?

—No, en principio no hay que ponerles muchos reparos; siempre y cuando sean respetuosos con lo que diga la propia ley autonómica de juego. Vuelvo a decirlo, salvando siempre las competencias del Estado en la materia.

—¿Y no hay ninguna pega de este estilo en los Reglamentos ya publicados por las diferentes autonomías?

—El Reglamento catalán me parece bastante acertado y entiendo que se ajusta bien a las disposiciones de la Ley catalana de juego. Los demás reglamentos están repitiendo, en lo fundamental, lo que es la legislación estatal en materia de máquinas; con pequeños cambios en cuanto al número de máquinas que se pueden instalar y temas de este tipo

Impuestos municipales y autonómicos

»» ● «En Murcia y Valencia cuando se crea el recargo sobre la Tasa del juego se está incurriendo en el establecimiento de un tributo ilegal»

● «El impuesto catalán sobre el bingo puede ser tan inconstitucional como el impuesto valenciano»

● «La corrección de las costumbres pertenece a la anterior Ley de Régimen Local, por lo que cabría entender que dichos arbitrios han quedado derogados»

—Pasemos al tema de los impuestos. Respecto a la Tasa, el punto más conflictivo podía ser el del gravamen complementario; algo de sobra conocido en el Sector y pendiente de lo que digan los Tribunales de justicia, ¿no?

—Yo creo que es de dominio público que el tema del gravamen complementario está pendiente del Tribunal Constitucional, tal y como han planteado varias Audiencias Territoriales; y esto, procesalmente quiere decir que el Tribunal Constitucional, cuando llegue su momento, entrará a estudiar el tema.

—¿No hay ninguna novedad?

—No. Hay que esperar.

—¿La legalidad de los recargos autonómicos es dudosa?

—Las Autonomías tienen competencias, tanto para establecer sus propios impuestos, como para establecer recargos sobre los tributos estatales; lo que ocurre, es que el ejercicio de esas competencias tiene sus límites, como tienen sus límites las competencias del Estado para crear tributos. Y entre esos límites está, claramente dicho por la LOFCA, que no puede una Comunidad Autónoma crear un recargo sobre una Tasa estatal, y eso es justamente lo que se ha producido en Valencia y Murcia, en relación con las máquinas de juego.

—Vamos a ir analizando caso por caso.

—Empecemos por Valencia. La Comunidad valenciana, al igual que la de Murcia, ha creado dos tipos de impuesto distintos. Uno es un recargo sobre la Tasa estatal que grava las máquinas de juego y el otro es un impuesto propio sobre el juego del bingo. En mi opinión, en los dos casos se han ejercido las competencias contraviniendo lo ordenado por la propia Constitución y por leyes orgánicas como la LOFCA. Por ejemplo, en las dos comunidades, Murcia y Valencia, cuando se crea el recargo sobre la Tasa de juego se está infringiendo la prohibición de crear recargos sobre las tasas estatales que establece esa Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas, y, por tanto, hay que considerarlo como un tributo clarísimamente ilegal. Son mucho más sutiles dichas Comunidades Autónomas cuando lo que hacen es crear un impuesto propio sobre el juego del bingo, grabando el pago del premio. El pago del premio es un hecho que ya está tipificado, que está dentro de un hecho más complejo que es el juego del bingo. Para mí, eso supone un intento inteligente de crear un impuesto adicional sobre el juego, pero un intento que debería de conducir al fracaso, si se recurre adecuadamente, porque, en definitiva, se está creando una doble imposición.

—El caso del impuesto del bingo catalán es muy similar a éste...

—Es muy similar; lo que ocurre es que, en la medida que hay un premio de cobranza para los empresarios del juego del bingo, la incidencia fiscal no es tan negativa y aparece como un tributo, que se soporta con más facilidad; sin que eso quiera decir que, por la aparición del impuesto, muchas empresas, que podrían estar con balances equilibrados, hayan tenido que cerrar al pasar a una situación de quiebra.

—Pero por las cifras que maneja el sector del Bingo, donde más han repercutido los impuestos autonómicos es en la salas catalanas.

—Efectivamente, hay muchas empresas que han cerrado. Pero hay que valorar también la opinión de otros empresarios de ese ámbito territorial, que dicen que el impuesto no tiene una incidencia tan negativa. Lo que ocurre es que el impuesto catalán puede ser tan inconstitucional como el impuesto valenciano. No hay que olvidar que respecto del impuesto murciano y valenciano sobre los bingos, que se ha recurrido desde este despacho, la Sala de los contencioso correspondiente ha elevado la cuestión de inconstitucionalidad ante el Tribunal Constitucional; o sea, que hay serias dudas sobre el hecho de que ese tributo sea ajustado a la Constitución.

—¿Habría que destacar algo más de los impuestos autonómicos?

—Quizá, que se nota en toda la creación de tributos por parte de las Autonomías, una falta de un estudio serio y pensado sobre los efectos económicos que el nuevo tributo puede conllevar en el Sector; que no está bien entendido económicamente por las autoridades, y a lo mejor, al final lo que ocurre es que precisamente lo contrario de lo que se busca: una menor recaudación debido al cierre de empresas afectadas negativamente por los tributos autonómicos creados.

—La ilegalidad de los tributos municipales sobre las máquinas, es algo que están afirmando todos, o casi todos los tribunales, ¿no?

—Sí, se están ganando todos los casos porque, también en este asunto, los Ayuntamientos han aplicado o creado un tributo con fines no fiscales; y esto lesiona, con toda claridad, la propia Ley de Régimen Local, tanto la anteriormente vigente como la que está en vigor desde el año 1985. Y en la medida en que la infracción es muy elemental, es muy elemental también que, tarde o temprano, se acaben anulando.

—¿Cuál es esta infracción dicha con palabras llanas?

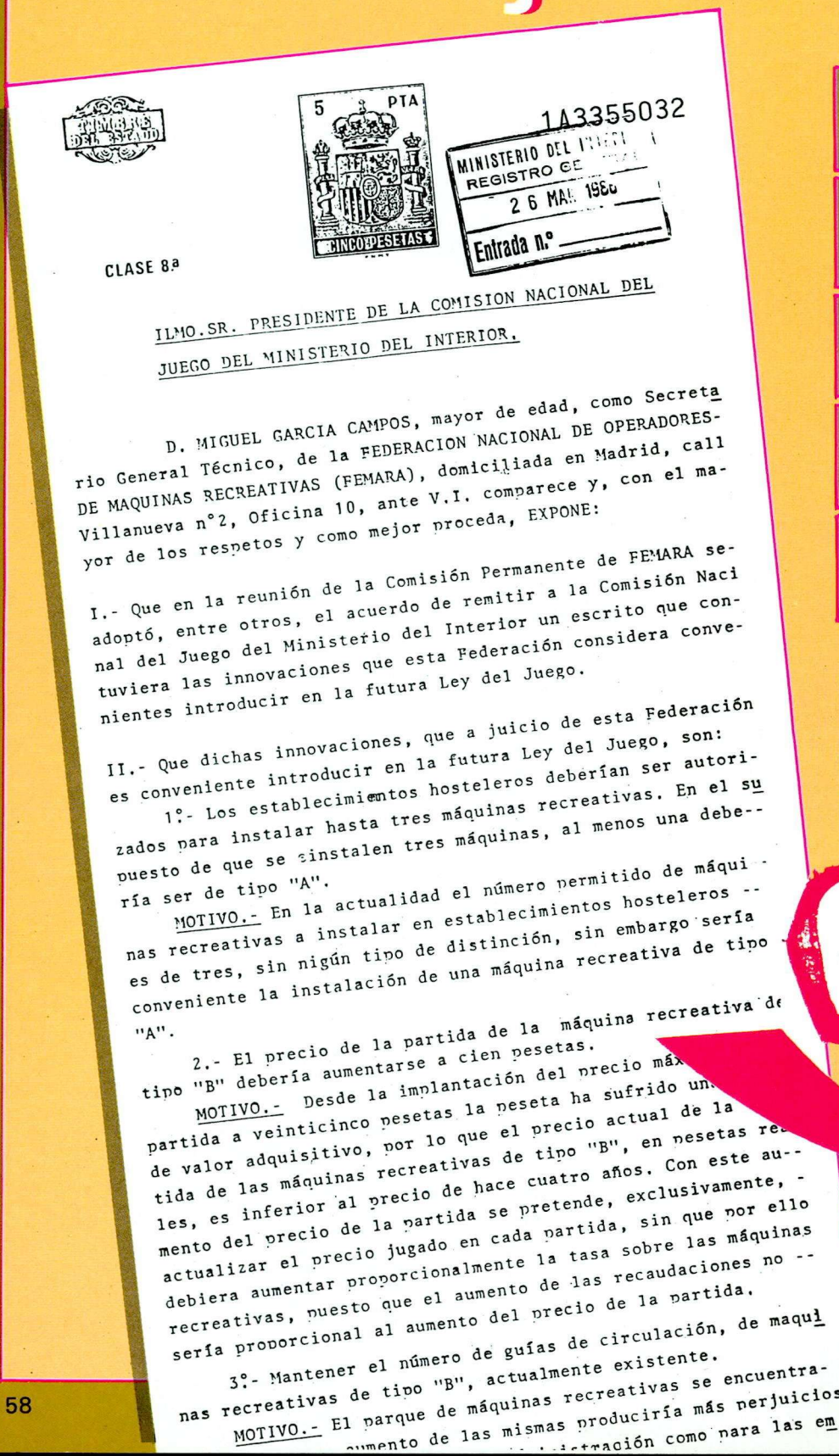
—El arbitrio con fin no fiscal sólo puede establecerlo un Ayuntamiento para una serie de finalidades que están perfectamente definidas dentro de la ley. Entre esas finalidades, y a la que más se acude por parte de los Ayuntamientos, se encuentra la de «corregir las costumbres». Pero, claro, sólo se puede crear un arbitrio no fiscal cuando la finalidad que se persigue (la corrección de una costumbre), resulta imposible de ser alcanzada con otros mecanismos distintos a la creación de una figura fiscal. ¡Y, claro que un Ayuntamiento puede corregir las costumbres —en este caso jugar a las máquinas—, con medidas distintas a la creación de tributos!

—Pero aparte de esto, ¿un Ayuntamiento tiene capacidad para corregir una costumbre legalizada como el juego?

—La corrección de las costumbres es algo que estaba definido como una competencia de los municipios en la anterior Ley de Régimen Local. Ni siquiera aparece definido ya en la Ley de Régimen Local vigente, con lo que yo entiendo que esos arbitrios pueden entenderse derogados por la precisión que hace la nueva Ley de Régimen Local, que excluye la competencia en materia de corrección de costumbres por parte de los municipios.

Secretario General de FEMARA

Miguel García trabajando en la



TIMBRE DEL ESTADO

5 PTA CINCO PESETAS

143355032

MINISTERIO DEL INTERIOR
REGISTRO GE
26 MAR 1986
Entrada n.º

CLASE 8ª

ILMO.SR. PRESIDENTE DE LA COMISION NACIONAL DEL JUEGO DEL MINISTERIO DEL INTERIOR.

D. MIGUEL GARCIA CAMPOS, mayor de edad, como Secretario General Técnico, de la FEDERACION NACIONAL DE OPERADORES DE MAQUINAS RECREATIVAS (FEMARA), domiciliada en Madrid, calle Villanueva nº2, Oficina 10, ante V.I. comparece y, con el mayor de los respetos y como mejor proceda, EXPONE:

I.- Que en la reunión de la Comisión Permanente de FEMARA se adoptó, entre otros, el acuerdo de remitir a la Comisión Nacional del Juego del Ministerio del Interior un escrito que contuviera las innovaciones que esta Federación considera convenientes introducir en la futura Ley del Juego.

II.- Que dichas innovaciones, que a juicio de esta Federación es conveniente introducir en la futura Ley del Juego, son:

1º.- Los establecimientos hosteleros deberían ser autorizados para instalar hasta tres máquinas recreativas. En el supuesto de que se instalen tres máquinas, al menos una debería ser de tipo "A".

MOTIVO.- En la actualidad el número permitido de máquinas recreativas a instalar en establecimientos hosteleros es de tres, sin nigún tipo de distinción, sin embargo sería conveniente la instalación de una máquina recreativa de tipo "A".

2.- El precio de la partida de la máquina recreativa de tipo "B" debería aumentarse a cien pesetas.

MOTIVO.- Desde la implantación del precio máx partida a veinticinco pesetas la peseta ha sufrido un de valor adquisitivo, por lo que el precio actual de la tida de las máquinas recreativas de tipo "B", en pesetas re les, es inferior al precio de hace cuatro años. Con este au mento del precio de la partida se pretende, exclusivamente, actualizar el precio jugado en cada partida, sin que por ello debiera aumentar proporcionalmente la tasa sobre las máquinas recreativas, puesto que el aumento de las recaudaciones no sería proporcional al aumento del precio de la partida.

3º.- Mantener el número de guías de circulación, de máquinas recreativas de tipo "B", actualmente existente.

MOTIVO.- El parque de máquinas recreativas se encuentra- aumento de las mismas produciría más perjuicios istración como para las em

«Nosotros los primer en solicita el aument de la part

MIGUEL García Campos es el **Secre FEMARA**, una asociación de o trabaja en la sombra, sin preoc vamente de la posible repercusi puedan tener sus actuaciones en defensa sin embargo, en **FEMARA**, como nos cuent en esta entrevista, no están apoltronados los brazos cruzados.

2.- El precio de tipo "B" debería aum

MOTIVO.- Desde

Campos, sombra

hemos sido os

del precio da»

General de adores que rse excesi- pública que Sector. Y, **iguel García** sillón con

● *«Si el aumento del precio de la partida va unido a un aumento lógico de la tasa se podría llevar a cabo. Pero siempre y cuando no fuera desproporcionado»*

Miguel García Campos

—Al parecer FEMARA ha remitido un escrito a la Comisión Nacional del Juego solicitando una aclaración sobre la ilegalidad o legalidad de las máquinas de premio seguro ¿no?

—En una reunión de nuestra Comisión Permanente, celebrada en el mes de marzo, miembros de asociaciones se quejaron de la proliferación que había de este tipo de máquinas y nos facilitaron fotografías, que fueron las que aportamos en el escrito a la Comisión. Decíamos que era una competencia desleal, sufrida por las empresas operadoras que estaban en regla con todas sus obligaciones fiscales y administrativas, al no cumplir estas máquinas absolutamente ningún requisito. La Comisión nos contestó que todo este tipo de máquinas eran ilegales, puesto que no se encuentran homologadas y, por lo tanto, puede llegar el caso de que sean decomisadas y destruidas.

—¿Cuáles son los argumentos legales en contra de estas máquinas?

—A pesar de que algunas personas que explotan este tipo de aparatos como «Botes» o «Monos Mecánicos», dicen que no son máquinas recreativas porque otorgan premios en especie, nosotros creemos que sí lo son. Creemos que sí lo son porque existe una distinción entre máquinas recreativas y expendedoras. Las primeras son las que, introduciendo una moneda, permiten utilizar durante un tiempo un juego y otorgan aleatoriamente un premio; mientras que en las máquinas expendedoras es requisito imprescindible que la moneda introducida sea proporcional al premio según su valor en el mercado y no puede existir posibilidad de juego aleatorio. Esa en la razón fundamental, en base a eso recurrimos y la Comisión Nacional del Juego nos ha dado la razón.

—Pero otro argumento que utilizan sus defensores es que siempre dan premio.

—Efectivamente, siempre dan premio, pero es un premio aleatorio. No es un premio como el de una máquina de tabaco, en la que tu introduces la moneda y te da el paquete que tu eliges. Es un premio aleatorio que puede ir desde un reloj hasta un transistor, cosas que en el mercado tiene un precio superior o inferior a cien pesetas. Eso es lo que las distingue de las máquinas expendedoras y las convierte en máquinas recreativas y, entonces, al no estar homologadas en el Registro, son ilegales.

Aumento del precio de la partida

—Vamos a hablar de la partida cien pesetas.

—FEMARA ha sido la primera en solicitarlo a la Comisión Nacional de Juego. Podemos acreditar documentalmente que el día 26 de marzo de 1986 hicimos una serie de solicitudes a la Comisión Nacional del Juego entre las que se encontraba el aumento del premio de la partida. A estas solicitudes nos contestó la Comisión el 7 de mayo diciendo que no era el momento oportuno para que se llevase a cabo este aumento. Hemos seguido insistiendo en las conclusiones que presentamos en las Jornadas Técnicas celebradas en Palma de Mallorca y las respuestas han seguido siendo las mismas. Continuamos trabajando en este asunto, colaborando con las Asociaciones que quieran el aumento del precio de la partida, pero también teniendo en cuenta una serie de condiciones.

—¿Cuáles serían estas condiciones?

—Si se aprobase el aumento del precio de la partida, queremos que éste se pudiera acoplar a las máquinas que existen actualmente, para no descapitalizar a las empresas operadoras...

—¿Viéndose obligadas a cambiar de golpe todo el parque de máquinas?

—Efectivamente, se podría dar la circunstancia de que se homologase el aumento del precio de la partida exclusivamente a las máquinas que salgan en el futuro, con lo que las empresas operadoras, si les interesase este tema, tendrían que volver a reinvertir y sustituir las máquinas que ya tienen, recientes en la mayo-

MINISTERIO DEL INTERIOR
COMISION NACIONAL DEL JUEGO
GABINETE TECNICO

MINISTERIO DEL INTERIOR
COMISION NACIONAL DEL JUEG
036271 16 JUL. 81
REGISTRO DE SALIDA

JVR/SP

En relación a lo interesado en su escrito de fecha/ 20 de Mayo, por el que solicita información entre otras cuestiones sobre si las máquinas denominadas "Bote" o "Moro Mecánico" - se encuentran inscritas en el Registro de Modelos, cúmpleme significarle que hasta el momento no hay máquina alguna homologada/ con tales características, siendo considerada como ilegal su instalación en establecimientos de hostelería, por lo cual ya se remitió al Servicio Especial de Control de Juegos de Azar, orden - de precinto para este tipo de máquinas.

Madrid, 15 de Julio de 1.986
EL SECRETARIO DE LA COMISION,

MINISTERIO DEL INTERIOR COMISION NACIONAL DEL JUEGO

● *«Los "Botes y "Monos" mecánicos son ilegales al no estar homologados»*

MARS ELECTRONICS

triple CREATIVOS 617 09 18-637 07 14

Money Systems Division

tratecnica, s.a.

c/. Orense, 39 (28020 Madrid).
Tel: 456 02 54 Telex: 43171

Miguel García Campos

»»»

ría de los casos, comprando estos modelos nuevos. Esa es una premisa fundamental, así pues, nosotros hemos sido los primeros en solicitar documentalmente el aumento del precio de la partida, sí.

—¿Y no hay temor de que se ligue el aumento de la partida con el aumento de la tasa de juego?

—Efectivamente, en la reunión de la Comisión Permanente del 24 de septiembre analizamos nuevamente este punto y hubo informaciones, a través de los contactos que tenemos con el Ministerio de Economía y Hacienda, que es posible que el aumento del precio de la partida lleve aparejado el aumento de la tasa. En este sentido, la Comisión Permanente acordó dejar, de momento, un poco apartado este asunto, hasta ver como salía en los Presupuestos Generales del Estado el tema de la tasa y, a primeros de año próximo, volver a estudiar el posible aumento del precio de la partida en función de lo que haya sucedido.

—En el borrador que ha discutido el Consejo de Ministros no se contempla el aumento de la tasa de juego.

—No, no se contempla.

—¿Hay acaso temor a que se suba aprovechando algún resquicio legal que deje una legislación ambigua?

—Tenemos la experiencia del gravamen complementario, con eso ya digo bastante. En cualquier momento estamos expuestos a que nos suban el precio de la tasa, con o sin razón, porque la legalidad del gravamen complementario todavía no está definido por los tribunales.

—Por las palabras utilizadas, FEMARA, no estaría dispuesta a aceptar una subida del precio de la partida a 100 pesetas si eso lleva acarreado un aumento de la tasa ¿no?

—Un aumento desproporcionado de la tasa. Es decir, si el aumento del precio de la partida va unido a un aumento lógico de la tasa se podría llevar a cabo, siempre y cuando se aplique sólo a las máquinas que jugasen a cien pesetas. Pero siempre y cuando no sea desproporcionado.

—¿Qué cifra no sería desproporcionada?

—Lo más normal parece hablar de aumentos de la tasa de un diez o un veinte por ciento; en esos términos nos parecería razonable, siempre y cuando el aumento de la tasa fuese también en función de lo que aumentan el resto de impuestos y tasas del Estado.

La unidad que nunca llega

—¿Cambiamos de tema y pasamos a hablar de la unidad?

—Bueno. Joaquín Franco a raíz de que asumiese la presidencia de FACOMARE, nos envió una carta en la que nos decía que se mostraba dispuesto a colaborar con nosotros en toda una serie de asuntos puntuales. Nosotros, esta postura la hemos mantenido siempre y prueba de ello es que fuimos socios fundadores de la Confederación; en todo caso, estamos siempre dispuestos a analizar aspectos concretos y compartimos esta opinión con Francisco Maestre, Juan Paredes y Eduardo Morales. Se podría crear una especie de cúpula, de comisión entre representantes de las cuatro asociaciones fundamentales del Sector y analizar temas puntuales. Después, la práctica, la dinámica, daría la razón en el sentido de ofrecer un carácter unitario, pero en el tiempo, sin prisas, que la unidad se caiga por su propio peso.

—Vamos a hacer la pregunta de otra forma ¿quién impide la unidad del Sector y, más concretamente, quién impide la unidad entre los operadores?

—Generalmente, la unidad la impide el mal entendimiento, porque nosotros hemos dejado claro en diversas ocasiones cual es nuestro punto de vista en el procedimiento a seguir. Entonces, nos encontramos con el problema de que existen distintas asociaciones, que nos dicen que nos integremos en ellas, para que la unidad sea efectiva.

—¿Se puede incluir aquí el nombre de ANDEMAR?

● *«Se podría crear una especie de cúpula, de comisión entre representantes de las cuatro asociaciones fundamentales del Sector y analizar temas puntuales. Después, la práctica, la dinámica, daría la razón en el sentido de ofrecer un carácter unitario, pero en el tiempo, sin prisas, que la unidad se caiga por su propio peso»*

● *«FEMARA existe porque existen una serie de asociaciones de carácter nacional; y existe también porque tiene un presidente que es una de las personas más válidas, representativa y políticamente hablando, que han existido y existen en ese Sector desde que empezó a funcionar»*

—**Sí. Esta, de momento, no es la solución por muchos motivos. A nivel empresarial, la única asociación de máquinas recreativas que pertenece a la CEPYME es FEMARA, y sus estatutos establecen que una asociación de carácter nacional impide al resto de asociaciones de ese Sector el acceso a CEPYME. Es decir, que dentro de CEPYME la única Asociación que representa los intereses empresariales del Sector de operadores de máquinas recreativas es FEMARA. Por eso, nosotros decimos ¿por qué vamos a perder nuestra personalidad si tiene una serie de beneficios? ¿Por qué vamos a perder nuestra propia estructura, a la que ahora tiende ANDEMAR? Desde que nació FEMARA en 1980, es una Federación, compuesta por diversas asociaciones de carácter provincial o regional.**

—¿Y qué opináis de la última propuesta, o más bien puesta en práctica, de FACOMARE, de su intención de aglutinar a todos los estamentos del Sector?

—**No tiene sentido. Creemos que no tiene ningún sentido porque, a pesar de que generalmente los intereses de las empresas operadoras van unidos con los de los fabricantes, no siempre es así. Hay temas puntuales en los que existe divergencia de opiniones, como es lógico. La postura de querer integrar dentro de su asociación a todas las empresas es otra postura de tratar de absorver. Y los resultados se están viendo.**

—Pero en el Sector se ha dicho que si no fuera por Juan Ceva, no existiría FEMARA... y ya pasamos a hablar de la tercera asociación importante del sector del automático.

—**No es cierto, aunque haya gente que lo pueda pensar así. FEMARA existe porque existen una serie de asociaciones de carácter nacional; y existe también porque tiene un Presidente que es una de las personas más válidas, representativa y políticamente hablando, que han existido y existen en este Sector desde que empezó a funcionar. Juan Ceva es, indudablemente, una persona importante, pero no trascendente. Las personas se pueden sustituir todas y creo que FEMARA tiene gente preparada para sustituir, en el momento que la asamblea lo decida, al Presidente nacional.**

CNJ, 300 días después

ESTE aspecto tenían algunas de las salas de los locales de la Comisión Nacional del Juego cuando entrevistamos a **Cases**. Pese a que habían transcurrido alrededor de **300 días** desde la inauguración de las instalaciones, el follón burocrático sigue siendo monumental. Tal y como dicen **Cases**, en otras páginas de este número de MAQUINA RECREATIVA, y **Miguel García Campos**, en esta entrevista, se ha avanzado mucho en la eliminación de la burocracia, pero son tantos los papeles, que ni siquiera los ordenadores son ágiles clasificando la «variopinta» documentación del Juego.

¡Con la burocracia hemos topado!

—¿Qué pasa con la burocracia en la Comisión Nacional del Juego? ¿Cómo está el asunto de reparto de guías, documentación, etc.? ¿Se agilizan los trámites o las cosas siguen como siempre?

—**La Comisión Permanente de FEMARA realizó un escrito, que se presentó también en las Jornadas Técnicas celebradas en Palma de Mallorca, en el que se solicitaba la agilización de la expedición de guías de recanje, dado que, las máquinas nuevas en situación de recanje no se pueden instalar hasta que no se recibe la guía. La Comisión Permanente entiende que es ilógico que una empresa operadora compre una máquina y la tenga en almacen ocho meses hasta que reciba esa guía. Por eso realizamos un escrito a la Comisión, como consecuencia se publicó la circular número 12, que permite la solicitud directamente del recanje en la Comisión evitando, así, pasos intermedios. Presentando la documentación directamente en Madrid y, dada la facilidad que están dando algunos fabricantes, diligenciando las propias guías en la Comisión Nacional del Juego, se están tramitando los recanjes en un período de tiempo más corto. Ahora bien, existen aún «flecos», como dicen los técnicos, por duplicidad, por errores en el soporte mecánico, etc. La respuesta que hemos obtenido en el Ministerio siempre es la misma: en cuanto se solucionen estos «flecos», la agilidad será aún mayor y las solicitudes de recanje presentadas directamente ante la Comisión Nacional del Juego tardarán en salir unos veinte días aproximadamente.**

—Pero, ¿es verdad que vas a la Comisión Nacional del Juego, tal y como han denunciado algunos operadores, y están mezcladas la documentación del recanje con el de las máquinas para destruir, etc.?

—**No te lo puedo decir porque no lo he visto. Sé que efectivamente hay montones de papeles, porque existen multitud de solicitudes de recanje, pero no puedo decir nada sobre el contenido.**

—¿Y las autonomías? ¿Han aumentado la burocracia?

—**Las autonomías han servido para acercar al administrado y al administrador, pero en todo caso también han supuesto una especia de burocratización, porque el mismo documento pasa por más manos para conseguir lo mismo.**

—Y hablando de legislación autonómica, ¿el «gol» valenciano a FACOMARE, ha sido también un «gol» a FEMARA?

—**Es un «gol» si dejamos que se produzca. Todavía no están dichas las últimas palabras en cuanto a posibilidades de recurso. Hay que esperar un poco.**

—¿Cuáles son los puntos fundamentales de discrepancia con el Reglamento valenciano?

—**Todavía tenemos que analizarlo minuciosamente, pero existen una serie de puntos como los traslados de las máquinas, la necesidad de que las empresas operadoras con carácter nacional obtengan una convalidación, que no exista régimen sancionador... Creo recordar también que dice que finaliza el proceso administrativo sin posibilidad de establecer recursos de reposición...**

NO BUSQUE EN OTRA DIRECCION

EBILSA

ELECTRONICOS BILBAO, S.A.

MADRID. Luis Mitjans, 40
Teléf. 91/433 94 57
28007 MADRID

BILBAO
Henao, 52 (esq. Iparraguirre)
Teléfs. 424 62 33 - 423 98 75

SALAMANCA
Paseo del Gran Capitán, 40, bajo
Teléf. 923/24 30 15

Miguel García Campos

● *«Creemos que es productivo y beneficioso que haya habido un acuerdo entre FACOMARE y los organizadores de SADA»*

»»

Feria única, boletos e ilegalidad

—¿Cuál es la opinión de FEMARA sobre FER 86 en concreto y sobre la Feria del Sector en general?

—La última reunión de la Comisión Permanente adoptó el acuerdo de asistir a FER 86 y, en todo caso, nuestra postura sobre las Ferias ya la hemos repetido reiteradamente. Consideramos absurdo que hubiese dos Ferias y, además no existen las suficientes innovaciones dentro del Sector como para celebrar más de una anual. Por tanto, creemos que es productivo y beneficioso que haya habido acuerdo entre FACOMARE y los organizadores de SADA.

—¿Qué pasa con los boletos, que están las aguas revueltas en el Sector?

—Es una situación irreversible, las comunidades autónomas han encontrado una posibilidad legal para establecer su funcionamiento correctamente y las empresas operadoras tienen que decidir si les interesa o no participar en este nuevo juego, siempre y cuando las autonomías establezcan correctamente las reglas y que sean iguales para todos. A título de ejemplo, los boletos vascos, los únicos que existen, han sido recurridos ante la Audiencia Territorial de Bilbao por FEMARA, y tiene la intención de llegar al Tribunal Supremo, al Tribunal Constitucional o donde haga falta.

—Pero, ¿va a recomendar FEMARA a sus socios que se conviertan en empresas para explotar los boletos?

—FEMARA no tiene facultades para recomendar a sus asociados que se metan en un determinado negocio.

—¿FEMARA se va a oponer frontalmente a que se legalicen los boletos en las diferentes comunidades autónomas?

—No, no tenemos base jurídica para ello. En principio, existe un marco a través del cual se puede realizar la instrumentalización legal de los boletos. Siempre y cuando se cumplan esas reglas no recurriremos.

—¿Hay algún tema del que no hayamos hablado que consideres importante?

—Sí. FEMARA ha estado trabajando, trabaja y va a continuar trabajando contra las empresas operadoras que actúan ilegalmente. En este momento, según los datos que nos ha facilitado la Comisión Nacional del Juego, existe un número de máquinas en explotación en España desproporcionado con respecto al número de guías. Nosotros, a través de denuncias, a través de consultas y escritos, vamos a seguir intentando que las empresas operadoras que trabajen en el Sector funcionen legalmente. Y eso lo hacemos con una ventaja: las empresas integradas en FEMARA funcionan todas dentro de un campo legal y sería absurdo permitir, o no hacer nada, en contra de los ilegales, porque perjudican nuestros propios intereses. ■

CIRSA

Diseño, Técnica y Servicio

LA ATRACCION DEL DISEÑO

creacion & realizacion Equipo K Tel (93) 203 21 50

◀ BLUE BIRD
Esta nueva máquina presenta un revolucionario concepto en diseño y viene dotada de innumerables avances tecnológicos ejemplo de ello es la intercambiabilidad de su monitor; horizontal o vertical. ▶

JOCTRONIC®
JUEGOS ELECTRONICOS S.A.

Rbla. Cataluña, n.º 66 - Tel. (977) 50 30 11 (4 l.)
TORTOSA (Tarragona) España

▲ ONLY PLAY
CAMPEON 2 ▶
Las dos clásicas que dan mucho juego en nuestro mercado, activas y recaudadoras. También con intercambiabilidad de monitor horizontal o vertical.

◀ PUNKY WILLY
Otro espectacular logro de nuestra tecnología y diseño, unica en su género por su atractivo musical y singular juego.

VAPREL S.A.

Un compromiso de profesionalidad, tecnología y diseño con la industria del Bingo.

VAPREL S.A.

C/. Ingeniero Joaquín Benlloch, 13 - Tel. (96) 333 86 33 - Télex 64763-VAPE - 46006-VALENCIA

El gerente de FACOMARE, y «brazo ejecutor»

JAIME POMBO

«Este es un pero muy

JAIME Pombo es el nuevo gerente de **FACOMARE.** Ya fue anunciado su nombramiento hace algunos números de MAQUINA RECREATIVA, pero, pese a que sabíamos que aún estaría «**aterrizando**» en el cargo y no podría darnos respuesta a muchas preguntas, quisimos realizar esta entrevista y que sirviera de «**presentación oficial**» al **Sector del Recreativo.** Es una cara nueva, una voz nueva, con nuevas ideas que, poco a poco, irán plasmándose en las actividades de **FACOMARE.**

—¿Cómo llega Jaime Pombo de su anterior empresa a una asociación como FACOMARE?

—Porque tenía amistad con Joaquín Franco desde hacía muchos años; él sabía de mi situación; hace unos dos años ya habíamos hablado de la posibilidad de integrarme en su organización, aunque no fue el momento oportuno. El tuvo necesidad de un gerente para la asociación y como sabía que había estado trabajando para otra asociación —la de venta directa—, me lo propuso; me interesaron las condiciones, y aquí estoy.

—¿Qué es lo que más le ha llamado la atención de este «mundo» de las máquinas?

—El trabajo de una asociación es siempre muy interesante y muy diverso. Además, conocer a tantas personas y un mundo totalmente distinto al que yo conocía hasta ahora... Me interesa, me gusta.

—¿Qué esperaba encontrar al llegar a este negocio?

—No tenía una mala imagen, porque la vida de Recreativos Franco la he seguido por el hecho de que conocía a Joaquín. Amigos comunes me hablaban de los éxitos de su empresa, entonces no tenía una mala imagen.

—Fuera de esta actividad, en los otros negocios, ¿se conocen y valoran estos éxitos empresariales meteóricos de personas como Jaoquín Franco o Manuel Lao?

—Todos los sectores se conocen entre sí porque son sectores con intereses comunes. No digo que se conozcan demasiado. Quizás un poco, porque el Recreativo ha sido un verdadero «boom» y han sido empresas que han progresado, a diferencia de la empresa media, con muchísima más fuerza.

—¿Cuáles van a ser las funciones del Gerente?

—Realmente tengo que tener mis propias ideas e imprimir mi personalidad para lograr el bien general del Sector. Y todo aquello que pueda ser positivo para ello, son las ideas que yo tengo que aportar; también tengo que aglutinar los intereses comunes de la Junta Directiva, de todos los socios y del Sector, en definitiva. En resumen, llevar a la práctica las ideas y acuerdos de la Junta y hacer sugerencias sobre el bien común del Sector.

—¿Le queda, pues, un trabajo importante de puesta al día?

—De conocer, sobre todo, cuáles son las inquietudes del Sector. Y después, ver de qué forma se pueden aglutinar todos los intereses, que en algunos casos parece ser que son contraproducentes, y presentar la mejor imagen de la asociación.

—Aquí hay dos partes, fabricantes y operadores, que han tenido en más de una ocasión intereses encontrados. ¿Es difícil reconciliar dos posturas en una misma asociación?

—Creo que no, porque es conocido que parte de los fabricantes también son operadores. La mayoría. Si esto es así, los intereses de uno son los de todos. Aparte de que existen intereses generales del Sector que se pueden aplicar tanto a unos como a otros.

—¿Qué objetivos se ha marcaso así un poco a corto plazo?

—De momento, ninguno, sólo sacar adelante la Feria y más que yo el conjunto de personas que integran la asociación. ¿Después? No sé, quizás el tema de las autonomías.

—¿Qué cree que puede usted aportar a FACOMARE?

—Es muy difícil contestar. Es un trabajo muy interesante y todos los conocimientos que poseo los voy a aportar, evidentemente. A nivel de asociación he sido fundador de otra asociación y tengo cierta experiencia. Lo fundamental, creo yo, es la representación de la asociación de cara a la Administración. Es decir que no vaya individualmente los fabricantes, por importantes que puedan ser, sino que sea la asociación la que pueda representar con más fuerza a todos ellos.

—Con la experiencia que tiene de otros sectores y de otras asociaciones, ¿es perjudicial el hecho de que varias asociaciones desunidas representen a un mismo sector?

—Creo que sí. Es más perjudicial que beneficioso. La Administración nunca tendrá, así, una idea clara de qué intereses representan unos y otros. Debería haber una unión de todas las asociaciones.

—Por lo que ha podido ver hasta ahora, ¿hay que cambiar muchas cosas?

—No, creo que la asociación está bastante bien hecha y las personas que la integran son gente que sabe lo que se hace.

—¿Qué opinión le ha merecido, en general, la gente de esta actividad?

—Tiene unas características, como todos los sectores, muy particulares. Pero no tengo aún elementos de juicio para especificar más. A nivel personal conozco a Franco, aunque no nos hayamos visto demasiado y sólo encuentros casuales.

—¿Qué es lo que más le atrajo de la oferta de ser el gerente de esta asociación?

—Todo trabajo tiene un reto, qué duda cabe, y dentro de la actividad que yo venía manteniendo es un trabajo que quita la monotonía y lo veo muy intereante.

—¿Es grande el cambio de la empresa privada a una asociación?

—No lo es tanto para mí, porque yo ya tengo una experiencia asociativa anterior durante muchos años. De alguna forma, ya conozco el método de la asociación, las vivencias. De todas formas, el dinamismo de esta asociación es grande y puede ser tan grande como la gerencia de cualquier empresa. En toda empresa, además, cuando llevas un cierto tiempo ejerciendo un cargo, entras en una cierta rutina.

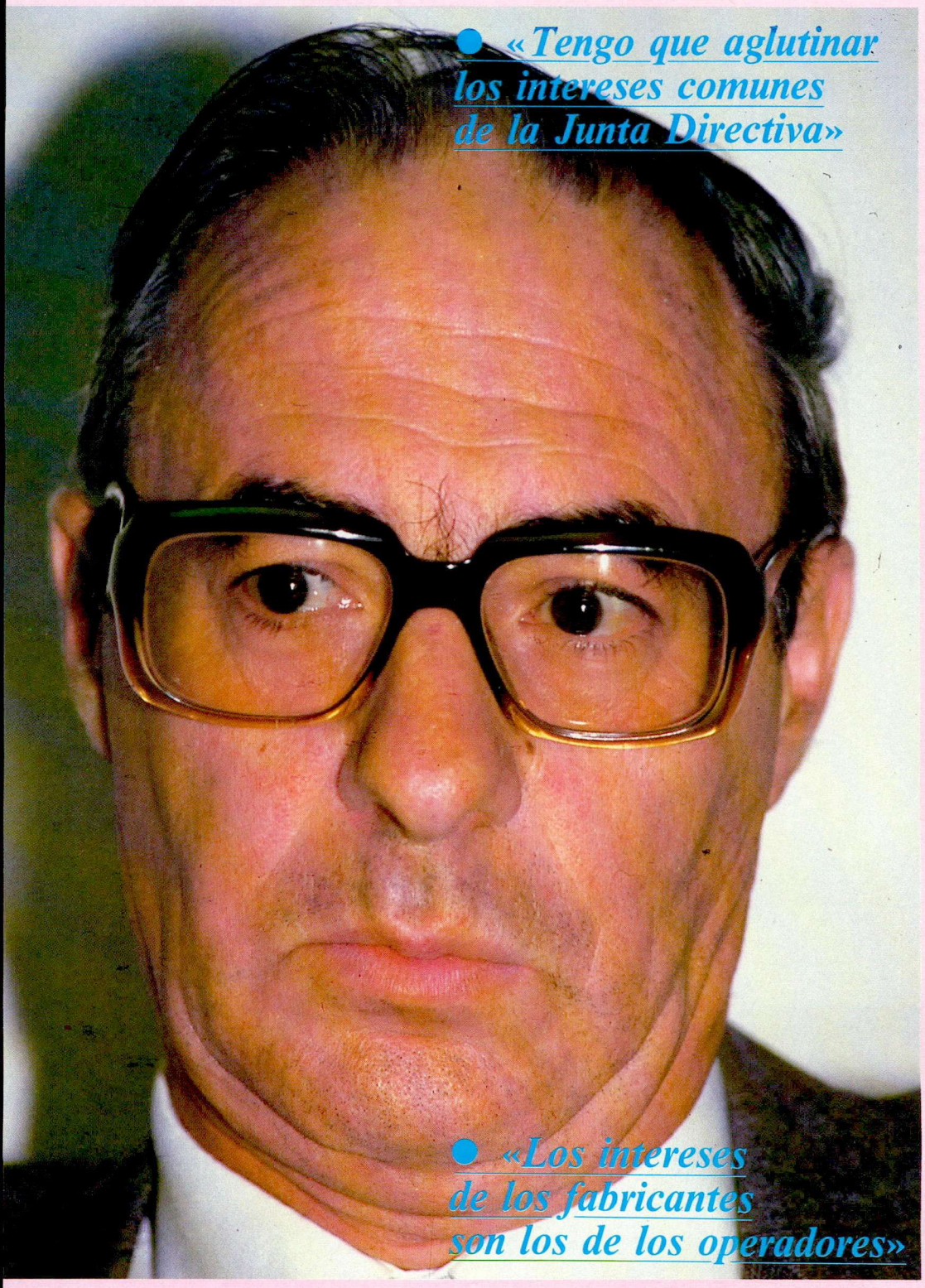
—Joaquín Franco ha dicho, en alguna ocasión, que quería que FACOMARE funcionara como una empresa...

—Y a eso tiende.

—¿Que en cuestiones prácticas se traduce en qué?

—En que seamos una asociación en que las cuotas de los socios justifiquen no sólo el mantenimiento, sino las ventajas y servicios que damos. Tal y como yo entiendo

● *«Es fundamental que l*
individualmente a la A



● *«Tengo que aglutinar los intereses comunes de la Junta Directiva»*

● *«Los intereses de los fabricantes son los de los operadores»*

negocio normal, mportante»

fabricantes, por importantes que sean, no vayan inistración»

la situación, la problemática de esta asociación es que las personas que integraban la misma tenían otro cargo, para ellos más importante que la propia presidencia de FACOMARE. Se necesitaba una persona que fuera el brazo más largo que el que ellos tenían.

—¿El Estado de las Autonomías complica mucho la labor?

—No es que la complique, sino que puede ser un buen arma o puede dificultar la labor del Sector. Cada autonomía está reglamentando su propio sistema y eso hace que haya en España un enorme mosaico de normativas que dificulta a toda empresa que quiera operar. ¿Qué se puede hacer? Muchas cosas. Se puede ir a las autonomías y poner la asociación para ayudarles si hay que reglamentar algo, para hacerles ver que estamos presentes y que representamos a una buena parte del Sector del Juego y que deben contar con nosotros.

—Joaquín Franco también ha dicho que quiere delegar en el gerente prácticamente todas sus funciones.

—Todas no. El siempre seguirá siendo el presidente. Delegará en aquellas cuestiones que yo pueda, que esté capacitado y que pueda hacer, pero en las que no, serán competencia del presidente o de un vicepresidente. Tengo cierta autonomía para realizar algunas cosas, y en otras tendrá que ser la Junta Directiva quien decida, a propuesta nuestra o a sugerencia suya. Lo que ocurre es que tenemos más tiempo para pensar en el Sector que aquellas otras personas que, aún siendo miembros de la Junta Directiva, están más absorvidos por su trabajo.

—A nivel personal, ¿le gusta el Juego?

—Soy de las personas que juego poco a la Lotería y que en las máquinas recreativas hago lo que muchos españoles: echo las monedas que me sobran tras tomar un café. Nada más. Creo que nadie puede decir que no juega absolutamente. Tendrán más o menos costumbre, pero todos, en el fondo, jugamos un poquito. Los ingresos que existen en España por juego no se deben a que unos pocos jueguen mucho; se debe a que un colectivo enorme de los españoles juegan un poco. Habrá unos que juegan poco o apenas nada y otros que juegan más.

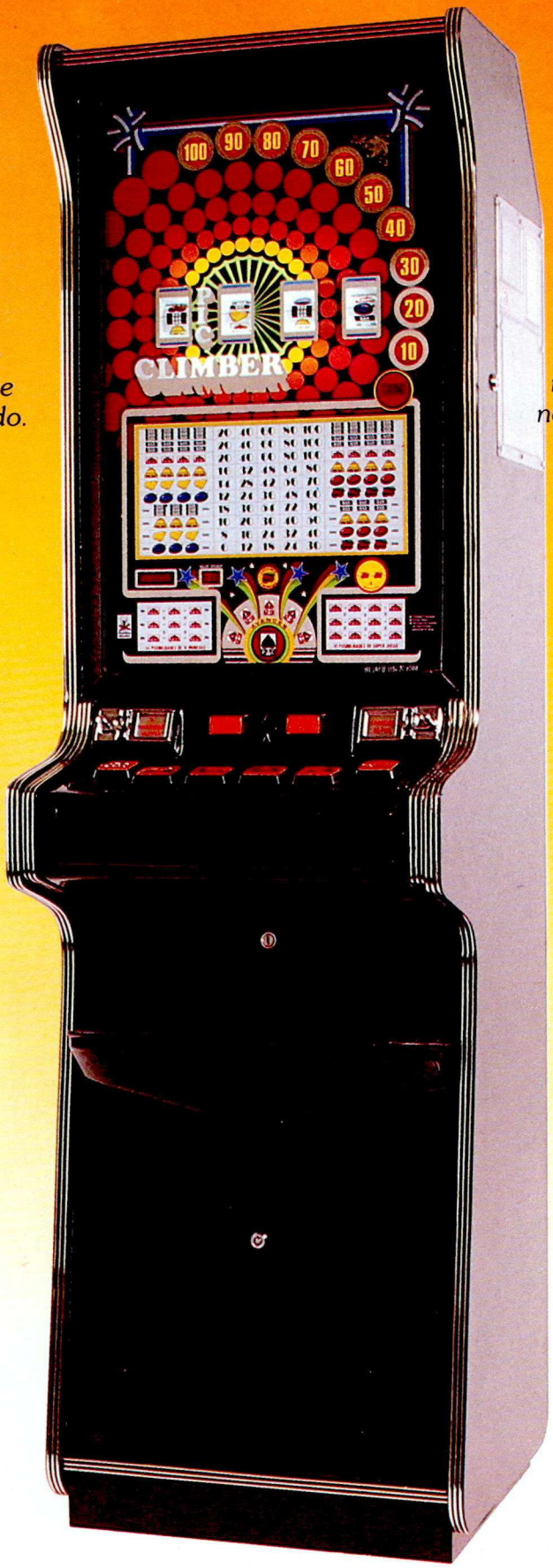
—¿Le parece un Sector más complicado que los demás?

—No, es uno más. Debe haber sectores más difíciles. Es un negocio normal, pero muy importante.

—Pues, bienvenido y toda la suerte el mundo.

La irresistible ascensión de CLIMBER

El récord de sus recaudaciones no ha sido igualado por ningún modelo existente en el mercado.



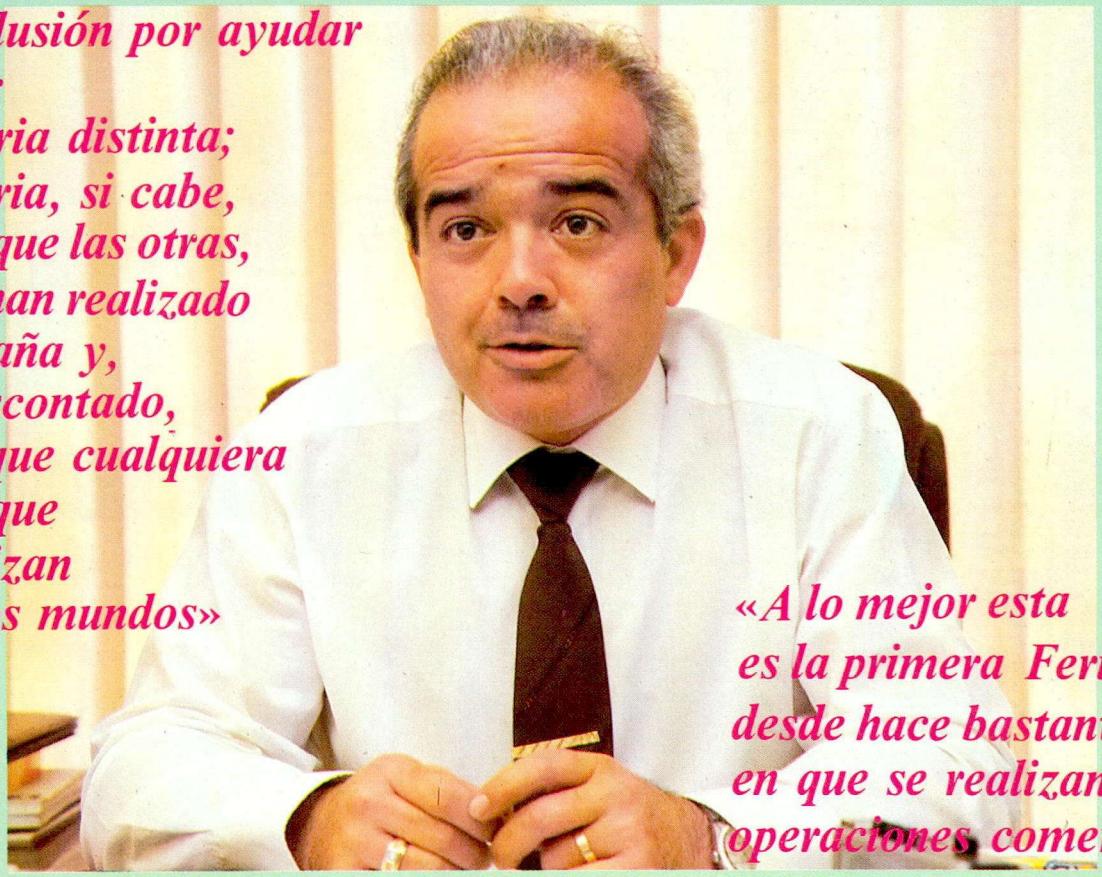
Más de 3.000 máquinas en el norte de España nos avalan.

BIGMATIC

C/. Luis Briñas, 17 al 21
48013 BILBAO
Tel. (94) 442 30 66

ENRIQUE CURTICHS

«Hay ilusión por ayudar a hacer una Feria distinta; una Feria, si cabe, mejor que las otras, que se han realizado en España y, por descontado, mejor que cualquiera de las que se realizan por esos mundos»



«A lo mejor esta es la primera Feria, desde hace bastantes años, en que se realizan operaciones comerciales»

Ilusionado con FER 86

ENRIQUE Curtichs es una de esas personas del Sector del Recreativo en España que tienen siempre cosas interesantes que contar a un medio de comunicación. En esta ocasión quisimos que nos desvelara cómo ha sido la Comisión de Ferias por dentro, que nos contara las causas de la remodelación de sus instalaciones y que nos hablara de los secretos de su último éxito como fabricante, la «**Baby Princess**», y uno de los modelos más esperados de FER 86, la nueva «**Baby Super 100**».

LOS productos salidos de las instalaciones de ANDRA han sido favoritos en el ranking de popularidad de los operadores españoles. Su «**Baby Princess**» ha arrasado y se ha mostrado como un modelo tremendamente rentable. Para atender mejor a esa demanda, que todavía no se ha detenido, ANDRA se vio obligada, incluso, a reformar sus instalaciones.

—Las instalaciones que tiene actualmente ANDRA son las mismas que hace dos años; lo único que pasa es que se modernizaron bastante las cadenas de montaje. Trabajamos con tres líneas de montaje independientes con una capacidad de producción de cien máquinas día, capacidad máxima, se entiende. Eso permite responder con bastante agilidad a la demanda que realmente estamos teniendo. Con la «Baby Princess» nos fue muy bien y realmente hubo momentos en que se estuvo realmente a tope.

—Con la «Baby Princess» le tocó la lotería a ANDRA, ¿no?

—Lo que es el sistema o la ideología del juego de la «Baby Pinces» creo que fue un acierto hace dos años, cuando salió. Y la prueba está en que hoy en día hay un montón de máquinas con el sistema «Baby» funcionando. Llama al sistema «Baby» a trabajar con el comodín. Creo que esto ha sido un «boom» en el mercado y ha marcado una época de lo que es una manera de jugar. Y, por supuesto, que ayudó muchísimo a despegar ese «boom» la moneda de cien pesetas y, probablemente, aunque después no tenga una utilidad real, el cambiar el aspecto de la máquina con la palanca... que en el 84 permitió, por lo menos, que la gente volviera a prestar atención a aquel mueble que estaba acostumbrada a ver en el bar y lo mirara de otra manera. El programa de juego que introducimos en la «Baby Princess» ha demostrado que es acer-

»»

ENRIQUE CURTICHS

tado y ha conjugado el aliciente del jugar con la distracción, con una participación no ficticia del jugador; es demostrable que dependiendo de la forma en que juegues vas a obtener más o menos premios. Por lo demás, ha sido una máquina que ha tenido continuidad, creo que hay pocos modelos que se estén fabricando durante un año y medio sin parar...

—De hecho, seguís teniendo pedidos...

—Bueno, de hecho yo la había dejado de fabricar y he tenido que hacer otra serie pequeña, porque sigue habiendo unos pedidos. Pero, de una forma o de otra, pretendo cerrar la fabricación, no por el hecho de cerrar, sino para que no me entorpezca la fabricación del nuevo modelo y porque ya hace dos años que está en la calle.

—¿Pero Enrique Curtichs se esperaba un éxito de esas dimensiones cuando empezó a fabricar la «Baby Princess»?

—Bueno, es que el manejar cifras de lo que uno espera antes o después es hablar por hablar. Yo estaba convencido de que la máquina era un buen producto, lo que pasa es que aquí depende de la aceptación que tenga entre el público y eso es un poco imprevisible. Hoy en día, tal y como está el mercado, si un producto realmente encaja, el fabricante que lo soporta es más o menos conocido y tiene una cierta trayectoria de seriedad, yo creo que, en teoría, el producto tiene que funcionar. Ahora bien, por desgracia, nuestro mercado, como la mayoría, es, a menudo, imprevisible.

—Un fabricante como ANDRA sabe que va a vender una serie de modelo mínimos porque tiene una trayectoria, una cartera de clientes...

—Hoy en día pienso que esto no es cierto, no hay nadie que tenga clientes hechos. Tú puedes tener una serie de clientes que confían en ti y creen que de alguna forma les vas a responder con seriedad, etc.; pero eso vale si el producto funciona, si el producto no funciona, eso no vale.

—Esa ampliación de instalaciones de la que antes hemos hablado ¿se debe a una obligación por la demanda de «Baby Princess»?

—Evidentemente. La industria estaba preparada para hacer más, lo que pasa es que no había sido nunca necesario llegar a cotas más altas y en este caso sí. Por lógica, por los resultados, quizá lo más aconsejable hubiera sido una ampliación, lo que pasa es que hay que ser bastante cauto, pensar antes tres veces las ampliaciones y hacerlas a la quinta, por si acaso.

—¿Cómo se podrían definir esas modificaciones?

—Mayor agilidad en la fabricación, unas cadenas más racionales y, a la vez, una logística de control, de trabajo exterior, bastante más ágil.

La nueva máquina de ANDRA

—Cambiemos de tema. ¿Cómo es la nueva «Baby Super 100»?

—No es una máquina nueva, es la continuidad de la «Baby Princess». Lleva el mismo programa porque creo que no hay que dudar del resultado que está dando y, por lo tanto, mo merece la pena tocarlo. La tecnología se ha modificado en algunas cosas no básicas. Por ejemplo, la CPU sigue siendo la misma porque nunca ha dado problemas. Se han hecho algunos cambios en ciertas partes como, por ejemplo, de control de motores de rodillos y ha sido necesario ampliar un poquito de tecnología. El mueble se ha intentado modernizar un poco, el tamaño es un poco más bajo...

—¿Y de cara al aspecto externo para el jugador?

—Yo creo que hay una cosa de indiscutible novedad, que nunca se ha fabricado aquí en España. En lugar de acumular frutas, acumula monedas que ve el público y, por otro lado, cuando efectúa el pago de premios, se ve el vertido de las monedas. Lo que se pretende es que la máquina sea un poco más didáctica y que, ya que se está jugando a

● «La "Baby Super 100' en lugar de acumular frutas, acumula monedas a la vista del público y, cuando efectúa el pago de premios, se ve el vertido de las monedas»

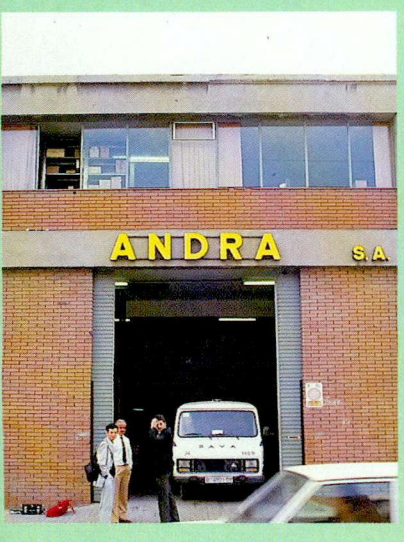
● «Creo que el sistema "Baby" ha sido un boom en el mercado y ha marcado una época de lo que es una manera de jugar»

obtener dinero, pues que ese dinero se vea.

—¿Esta es la novedad que presenta en FER?

—Efectivamente. De hecho ya la hemos empezado a producir, porque quiero que, cuando se vea en FER, la máquina ya se esté distribuyendo en los puntos más importantes de España y que el operador vaya allí con resultados bajo el brazo y no a descubrir la novedad.

—¿Y alguna otra novedad?



Siempre hay un pinball de ANDRA coleando...

—Tengo mucha fe en el pinball como producto standard de una fábrica de máquinas recreativas. Lo que pasa es que, como ha ocurrido en varias ocasiones con el sector del juego en España, cuando un producto como el pinball ha vuelto a ser novedad, se han fabricado demasiados y, posiblemente, algunos por personas que no hayan sido las más idóneas para fabricarlos. Creo que merece la pena que eso se estabilice y luego ponerse a trabajar con el pinball.

Desde la Comisión de Ferias de FACOMARE

—Enrique Curtichs pertenece a la Comisión de Ferias de FACOMARE. ¿Qué hay detrás de una Comisión como esta? ¿Qué es lo que no ve el público?

—Lo que hay dentro de una Comisión de ferias no lo sé. Yo puedo decir que es la primera vez que estoy en una y te puedo decir lo que hay dentro de ella. Ilusión por ayudar a hacer una Feria distinta; una Feria, si cabe, mejor que las otras que se han realizado en España y, por descontado, mejor que cualquiera de las que se realizan por esos mundos. Hay una gran ilusión por darle un giro importante a la imagen del Sector en seriedad, en organización y en pequeños detalles que, de una forma o de otra, puedan ayudar a que no solamente la Administración, sino el público en general, no nos vea como un Sector extraño, sino como un Sector industrial potente, fuerte, serio y coherente.

—¿Cuáles son los principales problemas que se crean a la Comisión de Ferias?

—De entrada, como es Interalia la que organiza la Feria quizás es ella la que se encuentra con los problemas físicos, por decirlo de alguna manera. Nosotros lo que hacemos es marcar las directrices maestras. La verdad sea dicha, yo creo que los mayores problemas nos los creamos nosotros mismos. Las realidades son las realidades y creo que, normalmente, le damos mucha más importancia a cosas que no la tienen y a las que, de verdad la tienen, a veces no se la damos. Y eso crea problemas a la organización, indiscutiblemente.

—¿Por ejemplo?

—Problemas de protocolo, los que de alguna forma están ligados a una burocracia de protocolo.

—¿Qué más cosas han presentado problemas de organización?

—Se pretende organizar una cena realmente digna, una cena que rompa con los moldes de otras cosas que se han hecho como cierre de otras ferias, al estilo de lo que se realiza en otros países. Algo que, realmente, sea casi, casi, un acontecimiento social, porque puede y debe ser así. A la vez se le quiere dar un carácter benéfico... y sobre todo, darle el carácter de que en este Sector ya empezamos a ser algo maduros.

—En esta misma revista de MAQUINA RECREATIVA, Luis Miguel Cabeza de Vaca dice que lo más importante que tiene que sacar FACOMARE de esta Feria es imagen. ¿Estás de acuerdo con esta opinión?

—Estoy totalmente de acuerdo. Lo que sí que es cierto es que FER es una exposición de los industriales del Sector y también es cierto que, a estos industriales, hay que irles llevando hacia el máximo posible de profesionalidad. Eso, al final, redunda en tener una imagen mejor. La imagen de un Sector como el nuestro es difícilmente transmitible a la calle, adonde hay que transmitirla es a nosotros mismos y a las personas que están a nuestro alrededor.

—¿Dónde ha sido más difícil que se pusieran de acuerdo todos los integrantes de la Comisión de Ferias de FACOMARE? ¿A la hora de tomar qué decisión?

—Hasta la fecha no me da la sensación de haber pasado por momentos críticos, pero todavía faltan días. Todas las cosas necesitan su elaboración. El propio acuerdo complejo, arduo y difícil, se desarrolló de una forma relativamente cómoda.

—¿Todo OK, entonces?

—Yo, particularmente, tenía ilusión en que se realizara un museo del automático, o sea, que en una sala anexa a FER se hubiera montado, como una atracción más, una exposición de máquinas antiguas y, al final, por problemas de tiempo, no se ha podido hacer y se pretende que se haga el año próximo... Esas cosas, como la cena, etc., llevan una problemática, pero como cualquier comisión de trabajo, no creo que sea específico en cuanto a problemas esta comisión. Nosotros, los problemas técnicos no los tenemos y nuestras ideas, sugerencias o lo que pretendemos que políticamente sea la Feria, hasta la fecha siempre ha habido una buena predisposición por parte de Interalia para apoyarlas.

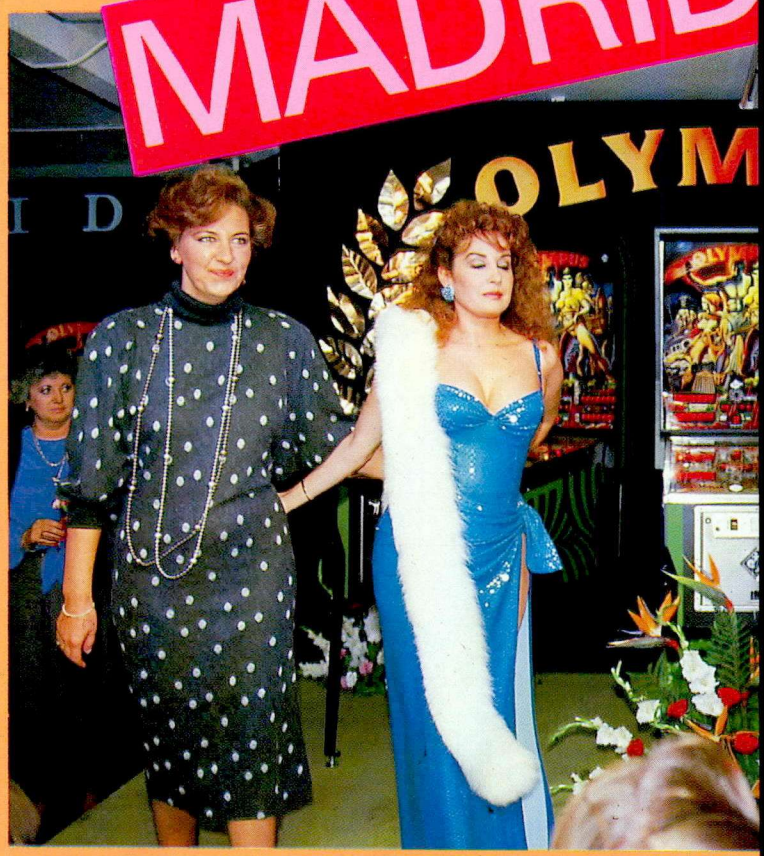
A Enrique Curtichs se le nota ilusionado con FER 86. Y buena prueba de ello son las palabras con las que terminó esta entrevista plagada de buenos deseos y esperanza en el futuro: «**A lo mejor, esta es la primera Feria desde hace bastantes años en que se realizan verdaderamente operaciones comerciales**». ¡Que sea verdad!

● «Tú puedes tener una serie de clientes que confían en ti y creen que, de alguna forma, les vas a responder con seriedad, etc., pero eso sólo vale si el producto funciona»

«Cocktail» de presentación con la «Bombi»

Nace MADRID

Fedra Lorente, que aparece en la foto acompañada de Juan Paredes y de Pascual Esclápez, «El Califa de Elche», fue más que «Bombi» la bomba de una noche llena de buenas noticias



● *Carmen Paredes,* Directora Comercial de la firma, y *Luis M. Jiménez,* su Administrador único

CON la asistencia como animadora de la popularísima «Bombi», se inauguró una nueva comercial, MADRID CENTRO, S. A., cuyo Administrador único es **Luis M. Jiménez Crespo** y que cuenta con **Carmen Paredes** como Directora Comercial. Aprovechando la ocasión, Juegos Populares presentó su último pinball, «**Olympus**».

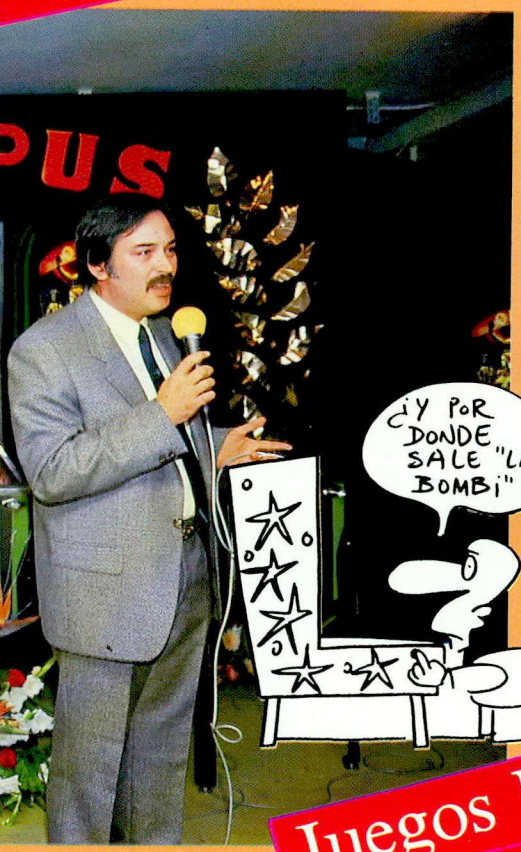
LOS operadores de la capital de España, ya tienen una nueva comercial a la que acudir para renovar o aumentar su parque de máquinas, **MADRID CENTRO, S.A.** Sus instalaciones fueron inauguradas recientemente con un gran «cocktail» que comenzó a primeras horas de la tarde y que dio sus últimos coletazos con la entrada de la noche.

Luis M. Jiménez Crespo, Administrador único, y **Carmen Paredes Sánchez,** Directora Comercial, ejercieron de perfectos anfitriones, ayudados por **Luis Miguel Cabeza de Vaca y José Antonio Bosch,** que no se perdieron el evento porque éste se aprovechó para presentar el nuevo pinball comercializado por JUEGOS POPULARES, «**Olympus**». Junto a él, una exposición en la que también estaban otros modelos de la firma madrileña como la «**Kali**» o los flippers «**Aqualand**» y «**América 1492**».

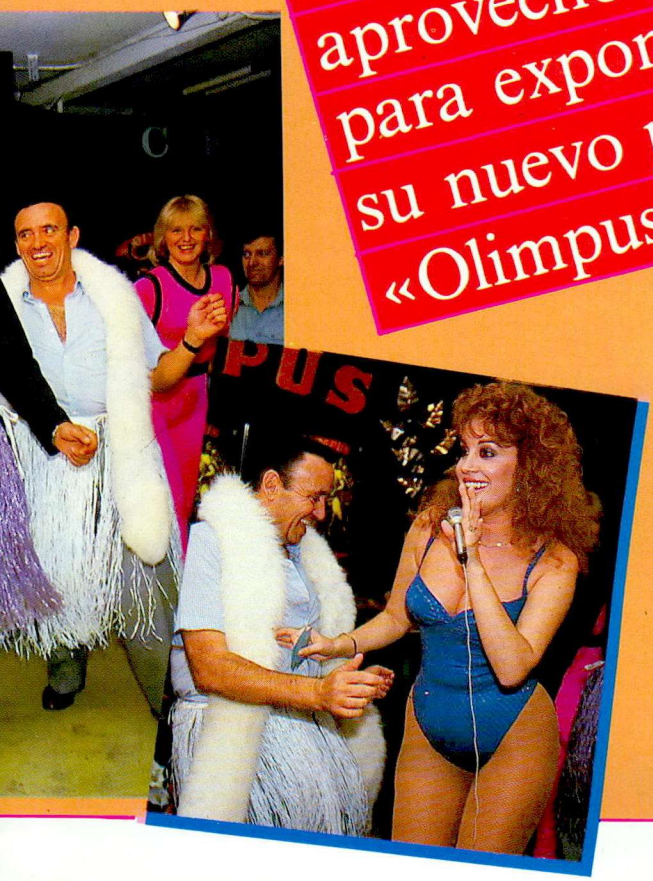
Muchos fueron los asistentes al «cocktail» de inauguración de **MADRID CENTRO, S.A.,** especialmente si hablamos de operadores. Pero, además de las revistas del Sector, también estuvieron allí otros profesionales del gremio como **Pascual Esclápez,** o los fabricantes **Francisco Maestre, Juan Paredes, Joaquín Franco o Jesús Losa.** Dicho en otras palabras, que el nivel de asistencia superó las previsiones; seguramente, ni los más recalcitrantes optimistas de **MADRID CENTRO** podían pensar que levantarían tanta espectación.

Quien también levantó espectación fue Fedra Lorente, la popular «**Bombi**». Allí estuvo la ac-

CENTRO, S.A.



Juegos Populares aprovechó el acto para exponer su nuevo pinball, «Olimpus»



trio del programa de televisión «Un, dos, tres» colaborando con su «monumental» cuerpo en el sorteo de un pinball «**Olympus**» que le tocó a un representante del grupo **CIRSA**. En un ambiente desenfadado y erótico, la diosa fortuna, con cuerpo de mujer apodada «Bombi», puso su granito de arena en la promoción de un pinball, «**Olympus**», y una comercial, **MADRID CENTRO,** que, no hay ninguna duda, han comenzado con buen pie su andadura profesional.

Si algún profesional del Sector quiere ponerse en contacto con esta nueva comercial, puede llamar al teléfono 4077916-00 o dirigirse a la calle Hermanos García Noblejas, 39, cuarta planta, de Madrid, por supuesto.

UCR S.L.
Avda. de Chile, 28, bajos, 1.ª Teléfono 334 97 11
08028 - BARCELONA

En exclusiva:
— VIFICO
— Billares RETANA
— VIDEO VALENCIA
— Billares La-Laxa
— A.L.F. S.L.

Justo lo que usted precise del recreativo, cualquier marca o modelo lo encontrará en nuestras instalaciones, al mejor precio del mercado, las mayores facilidades de pago y el servicio técnico más competente. STOP. Lo que usted se merece. STOP. Lo que usted precise del recreativo, cualquier marca o modelo lo encontrará en nuestras instalaciones, al mejor precio del mercado, las mayores facilidades de pago y el servicio técnico más competente. Justo

The Greatest Amusement Show on Earth

Visite la mayor exposición de material de recreo y servicios relacionados del mundo

XLIII exposición internacional anual de material de recreo y juegos automáticos

Exposición Especial de Equipos Grandes

Enero 19–22 1987 · Grand Hall · Olympia · Londres

VEA los productos más modernos
CONOZCA a las principales sociedades del mundo o sus representantes. DISCUTA el futuro de su industria

CENTENARES DE PRODUCTOS EXPUESTOS INCLUYENDO

● Tragaperras ● juegos automáticos de moneda ● juegos video ● billares automáticos ● flippers ● máquinas de discos ● equipo de bingo de premios y dinero ● tiovivos ● modelos teledirigidos ● carruseles ● coches de choque ● juegos de feria ● máquinas de cambio ● máquinas cuentamonedas ● placas ● mecanismos a moneda ● sistemas de recuperación de datos ● sistemas de ordenador ● cerraduras de seguridad ● serigrafía ● letreros luminosos ● impresión especial y artículos auxiliares.

RESERVADA EXCLUSIVAMENTE A LOS PROFESIONALES

Para mayor información, diríjase a los organizadores:

Amusement Trades Exhibitions Ltd

122 Clapham Common North Side,
Londres SW4 9SP Inglaterra.
Teléfono: 01-228 4107

ATE International

«TROFEO ANDEMAR A LA INNOVACION

LA EMPRESA DELGADO FABRICA ADEMAS:

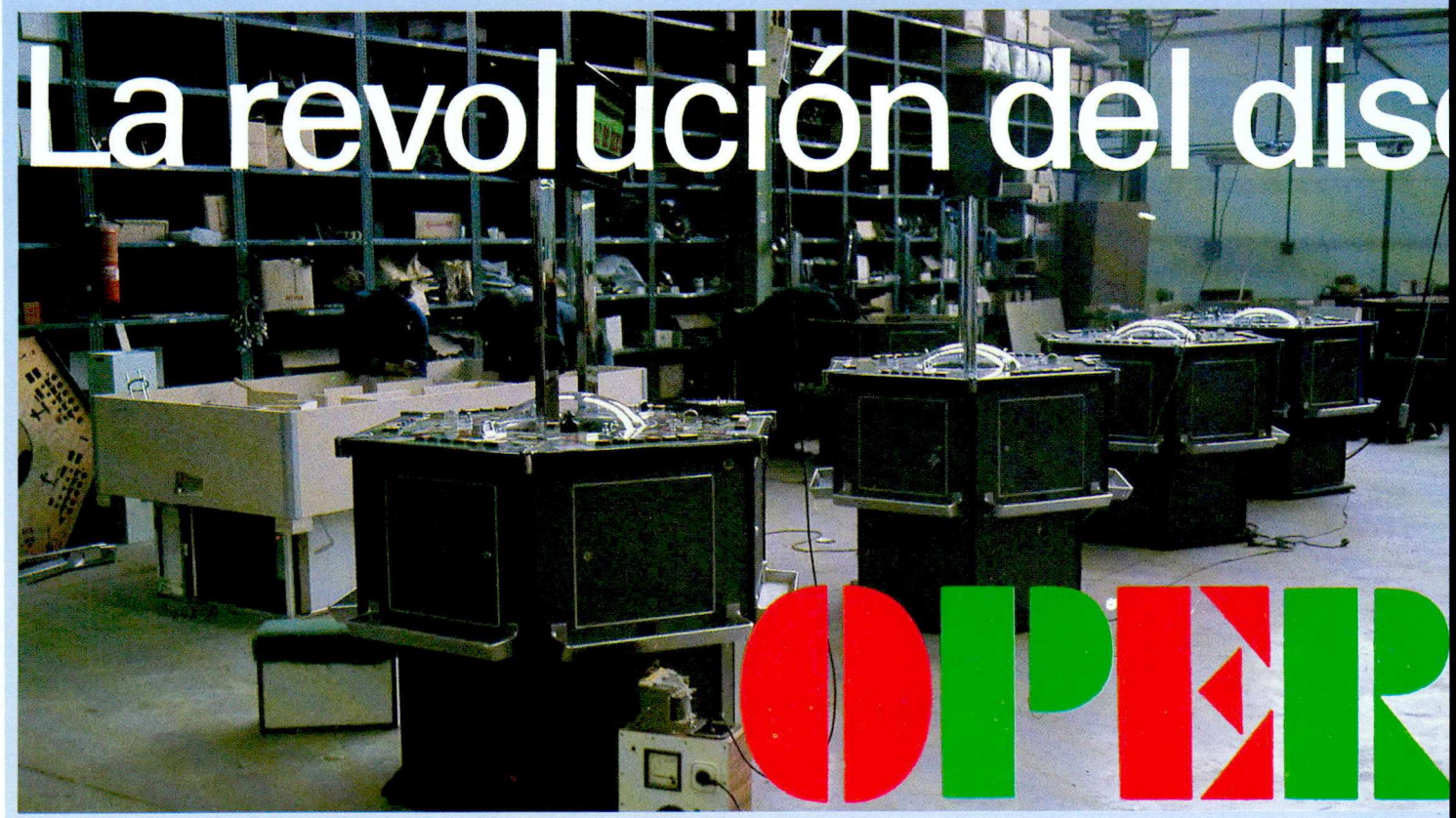
—Billares clásicos de carambolas normales y gran lujo.
—Futbolines (cuatro modelos)
—Tenis de mesa
—Ping-Pong, etc...

TODOS NUESTROS FABRICADOS SON SIEMPRE DE GRAN CALIDAD Y COMPROBADO PRESTIGIO

Delgado

FABRICA DE APARATOS RECREATIVOS
OFICINAS: Rda de Outeiro, 99 - Tel. 231260
FABRICA: Almeiras - Culleredo. Tel. 660147
LA CORUÑA

La revolución del dis



Cuenta con unas instalaciones de cerca de 6.000 metros cuadrados y

OPER COIN se puede definir con tan sólo dos palabras: calidad y estabilidad. La calidad se corresponde con la de sus productos; unos productos que, además de incorporar la más avanzada tecnología, son tremendamente originales y, por si todo esto fuera poco, obtienen unas excelentes recaudaciones que, al fin y al cabo, es lo que cuenta. Más de **22.000 máquinas instaladas** avalan lo dicho. La estabilidad viene dada por la sabia dirección que los responsables de esta empresa alavesa le han sabido dar a la misma.

OPER COIN no se ha visto afectada por las crisis del Sector en ningún momento y en ello hay que saber reconocer una capacidad de adaptación formidable. Esta continuidad, firme y decidida, les ha ofrecido a sus clientes la seguridad necesaria para seguir confiando en esta empresa y en sus productos, sin temor de que en ningún momento exista un fallo en el eficiente servicio pots-venta del que disponen, ni, por supuesto, a una catastrófica falta de repuestos. **OPER COIN** es una empresa del presente, pero pensada en futuro.

En sus amplias instalaciones —cerca de **6.000 metros cuadrados,** de los cuales 2.500 corresponden al pabellón de montaje y unos 600 a oficinas—, desempeñan su labor profesional los **33 trabajadores** con los que en la actualidad cuenta la empresa. Ellos tienen a su cargo desde el diseño de los productos hasta su acabado, pasando por la fabricación de prototipos, diseño mecánico, etc. Para el desempeño de su labor cuentan con el apoyo de empresas auxiliares, las cuales, siempre siguiendo la pauta que se les marca desde **OPER COIN,** fabrican toda una serie de complementos que más tarde serán incorporados a los productos de dicha firma en su propia cadena de montaje. La calidad ha de estar por encima de todo y estos complementos, así como los productos acabados, han de sufrir una duras pruebas antes de salir al mercado. El cliente no puede sentirse defraudado en modo alguno.

Una meta: Conquistar el mercado internacional

PRECISAMENTE esa calidad en sus acabados y el revolucionario diseño de alguna de sus máquinas han conseguido que **OPER COIN** haya dado un paso de gigante dentro del siempre difícil mercado internacional. Los jugadores de países tan diversos como **Portugal, Bélgica, Alemania Federal, Austria, Italia, EE.UU., Australia, Filipinas y Japón** pueden ya, al igual que miles de españoles, disfrutar de los billares, ruletas y demás aparatos salidos de la factoría.

Además de en el mercado español, ya se ha introducido en *Portugal, Bélgica, Alemania Federal, Austria, Italia, EE. UU., Australia, Filipinas y Japón*

● En el mercado hay más de 22.000 máquinas de esta firma alavesa

El diseño de sus ruletas ha revolucionado el mercado de las máquinas «B», ofreciéndole muchas más posibilidades

COIN

n ella trabajan 33 personas

La política comercial de **OPER COIN** tiene uno de sus objetivos prioritarios en la conquista de los mercados internacionales, pero no olvida por ello el español. La red comercial de la que goza fue creada a raíz de la masiva acogida que han tenido sus billares y, sobre todo, por la necesidad de hacer llegar éstos a sus puntos de destino en perfectas condiciones, lo que era casi imposible de conseguir a través de las empresas de transportes ajenas al Sector. En la actualidad, además de los billares, las **«Colour Duplex»**, **«Colour Club»**, **«De Luxe»** y **«Colour de Luxe»**, pueden ser adquiridas en un extenso número de comerciales —unas propiedad exclusiva de **OPER COIN**, otras en la que esta firma tiene una participación más o menos alta—, extendidas por todo el territorio nacional. Este servicio, vital en el buen discurrir de una empresa, ha mejorado notablemente en los últimos tiempos y con él el servicio posts-venta.

El «motor» que hace funcionar este gran engranaje empresarial lo conforman todo su equipo humano, pero la pieza principal del mismo es **Rodolfo Bacaicoa**, un hombre que, en **Exclusivas Habana**, fabricó la **primera máquina «B»** de nuestro país: **el bolerín.** Fue el segundo fabricante en instalar rodillos en las máquinas; con sus billares ha marcado la pauta a seguir en el mercado de los mismos y, ya más recientemente, ha revolucionado el diseño de máquinas con sus famosas ruletas. **OPER COIN** va camino de conquistar el mercado internacional y, con él, el futuro. La calidad de sus productos y la estabilidad de la empresa están aseguradas. ¡Señores, hagan juego!

Somos los primeros

Trofeo ANDEMAR
1983 y 1984
a la mejor imagen comercial

SOMOS LOS PRIMEROS

Podemos decirlo con orgullo: Somos los primeros de nuestro sector que nos establecimos en Valencia y pocos nos anticiparon en toda la nación. Hemos superado nuestras Bodas de Plata, vendiendo y explotando las mejores máquinas y acumulando vitalidad y eficiencia para dar el mejor servicio.

Lideramos un sólido grupo valenciano al que hemos agregado colaboraciones en varios puntos geográficos para el mutuo desarrollo.

Defendemos siempre a nuestro cliente y amigo el operador, ofreciendo fórmulas de asociación que respetan al hombre que trabaja, reforzando nuestra fe en el futuro.

ELEVAL

Electrónicos Valencia S.A.

ELEVAL, S. A.
VALENCIA
Franco Tormo, 5
Tel. (96) 378 75 52
Averías: Tel. 357 02 67

CONARE, S. A.
GANDIA
Dos de Mayo, s/n.
Tel. (96) 286 68 05

RECREATIVOS XATIVA, S. A.
XATIVA
Cosmógrafo Ramírez, 15
Tel. (96) 227 50 85

ELEVAL, S. A.
CARCAGENTE
San Francisco de Asís, 8
Tel. (96) 243 03 50

COSMOS, S. A.
CARCAGENTE
San Francisco de Asís, 8
Tel. (96) 243 39 92

ELEVAL, S. A.
PUERTO SAGUNTO
Teodoro Llorente, 114
Tel. (96) 247 22 92

OPERCON

RODOLFO Bacaicoa es, como él mismo dice, un trabajador nato, un hombre que vive por y para su empresa. En su despacho no deja ni por un momento de sonar el teléfono y raro es que pasen más de cinco minutos sin que alguien entre o salga con algún papel en la mano. Nadie puede explicarse como de una mente tan ocupada pueden surgir ideas tan brillantes como la de fabricar su ruleta; y, sin embargo, así es, **Rodolfo Bacaicoa** parece haber encontrado la fórmula para robarle tiempo al tiempo, ideas a las mismas ideas y jugó hasta a un billar. En diez minutos, todo el tiempo que tenía disponible, fue capaz de contestar al cuestionario que le presentamos, enseñarnos su empresa y someterse a toda una sesión fotográfica. Más no puede pedirse. Sus ideas son claras, sus opiniones tajantes y, quizás, más de uno puede enfadarse por lo que dice, pero él es así y si de sus respuestas se trasluciese el más mínimo de los titubeos, éstas no serían de **Rodolfo Bacaicoa.** Estas son sus opiniones.

—¿Podría hacernos una valoración del Recreativo desde el punto de vista personal?

—Es un negocio que da satisfacciones y que, sin embargo, está mal visto fuera del propio Sector. La gente que no pertenece al mismo piensa que ésto es una mafia, lo que se cae por su propio peso cuando se sabe que dentro del mismo hay miles de empresarios, mientras que la mafia es todo lo contrario.

—¿Es diferente esta situación aquí, en el País Vasco?

—El juego en el País Vasco cada vez se parece más al del resto del Estado: ahora mismo, casi todo el mundo paga las Tasas, aunque, como en todas partes, hay algunas máquinas ilegales y si las hay es por la falta de una normativa clara y por la imposibilidad de declarar cada máquina que se instala; por lo demás, y salvo en el caso de los gravámenes, que quizás sean un poco superiores, se puede hablar de una situación pareja a la del resto del Estado.

—Pero, esa ilealidad, ¿no es más alta que en el resto de España? O, al menos, ¿no lo ha sido en otros tiempos?

BA

«El señor Portuondo se toma con muy poco interés el Juego»

Rodolfo CAICOA

● *«En el País Vasco existió todo tipo de ilegalidad: máquinas de contrabando, máquinas que jugaban desde 125 hasta 250 pesetas, etc.»*

● *«Hoy por hoy, el índice de ilegalidad no es ni mayor ni menor que en otras autonomías»*

● *«Tengo la esperanza de que pronto se concederán permisos definitivos e, incluso, de que se amplíe el parque de máquinas vasco»*

● *«Es una tontería el dar premios de 500 pesetas cuando todo el mundo sabe que podemos darlos de 5.000, 10.000 ó 25.000 pesetas»*

—Creo que el índice de ilegalidad, en estos momentos, no es mayor ni menor que en otras autonomías. Eso sí, en otros tiempos, la ilegalidad era total. Aquí existió todo tipo de ilegalidades: máquinas de contrabando, máquinas que jugaban desde 125 hasta 200 pesetas, etc. Todo ello existió hasta que un buen día salimos nosotros con la ruleta y, no sabemos por qué, en una semana se comenzó a legalizar el Sector, con unas prisas y un interés que nunca se habían tenido hasta entonces y, mientras que con aquel tipo de máquinas se habían permitido todos los desmanes posibles, a por la ruleta fueron con verdadera saña. También es verdad, y no tengo porque negarlo, que la sacamos jugando a 125 pesetas. Lo que ya nos estrañó más fue el especial interés que se puso en perseguirla mientras que con las demás la permisibilidad era la nota dominante.

—Parece que se ha avanzado en este terreno, pero lo que también es verdad es que los permisos con los que actualmente se está funcionando aquí son provisionales, ¿no?

—Es cierto, pero tengo la sana esperanza de que pronto se convertirán en definitivos y, es más, de que se amplíe el parque. Hay que darse cuenta de que estos avances se están produciendo desde hace muy poco tiempo, prácticamente desde hace tan sólo un año. Todavía no han dispuesto del »»

JACKPOT=ARO=JACKPOT

ARO ARO ARO

Automáticos, Recreativos y Ordenadores

CIRSA

yardy

INDER

ANDRA

Tenemos el más amplio surtido de máquinas recreativas para que usted disponga inmediatamente de las más rentables para su negocio.

Pídanos la que quiera.

Vendemos en toda España.

Y le ofrecemos siempre los precios más interesantes.

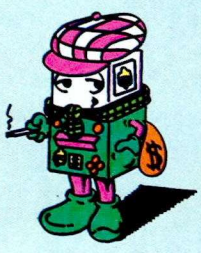
No deje de consultarnos, se sorprenderá agradablemente.

JUEGOS POPULARES

SEGA

RECREATIVOS FRANCO

Videodens



INFORMACION

arDsa

EN TABAQUERAS..

AZKOYEN

COMAVE - JOFEMAR COMERCIAL S.A.

P.º San Francisco de Sales, 41 Posterior - Local 8. Teléfs. 253 46 91/253 61 11 - 28003 Madrid

Rodolfo BACAICOA

suficiente margen de tiempo para arreglar satisfactoriamente todos aquellos aspectos que no estaban demasiado claros.

—¿Cree que se está actuando correctamente desde el Departamento de Juego y Espectáculos del País Vasco?

—Como hemos dicho, algo se ha avanzado, pero deberían tener una mente muchísimo más abierta.

—¿Qué opinión le merece el papel desarrollado hasta ahora, concretamente, por el señor Portuondo?

—El señor Portuondo se toma con muy poco interés el Juego.

Una industria moderna y presionada

—¿Quién manda realmente en el Sector?

—Sin duda alguna, la Administración.

—¿Se puede luchar por el Juego desde diferentes asociaciones o es usted partidario de una asociación única?

—Creo que conviene luchar desde un sólo frente, aunque puede haber distintas asociaciones que, a mi entender, deberían estar interrelacionadas entre sí para llegar ante la Administración con una postura definida.

—¿Qué departamente debería hacerse cargo del Juego?

—Hacienda e Industria. Si descarto a Interior es porque tengo el firme convencimiento de que este departamento tiene otros problemas más importantes que solucionar y que, además, no tiene nada que ver con el Recreativo.

—¿Qué le pediría a la Administración?

—Que piensen que hay muchísimas familias que viven del Juego, que hay una industria moderna y que sin necesidad de que se reconvierta ella mismo es capaz de irse buscando otras salidas y que no se le den cortes drásticos, como ha ocurrido en alguna ocasión.

—¿Y qué le pide, aunque sea indirectamente, el público al fabricante?

—El usuario de la máquina quiere, ante todo, que ésta sea entretenida que dé buenos premios y que éstos sean directos. Es una tontería el dar premios de 500 pesetas cuando todo el mundo sabe que podemos darlos de 5.000, 10.000 a 25.000 y que sería mucho mejor, y más claro para el jugador, el darlos de una vez.

—¿Puede ello conseguirse si las máquinas, como decía Joaquín Franco en nuestro número anterior, llegan a poder jugar hasta 100 pesetas?

—Quizás, ¡ojalá lo consiga!

—¿Hacia dónde evoluciona el Juego?

—A mi entender, la evolución va a ser mucho más lenta de lo que ha sido hasta el presente y ocurrirá más o menos los mismo que ha ocurrido en otros países: que cuando se pase la euforia que ahora vivimos, continuarán fabricando las empresas auténticas, que los explotadores que llevan bien el negocio podrán subsistir y que, desde luego, éste no será un negocio para hacerse millonario en unos meses.

—Hace un año de la aprobación y adjudicación de los Boletos en el País Vasco, ¿podría, hacernos un balance de la repercusión que este nuevo juego ha tenido?

—En un principio, los boletos despertaron mucha espectativa y realmente no ha sido para tanto. Según mi opinión, esto se debió a que los que se hicieron cargo de este juego estaban desligados del Recreativo y se encontraron de frente a un negocio que sólo sería rentable explotándolo en los bares y que estos bares estaban ya copados por otro negocio rentable: las máquinas.

«La adjudicación de los boletos a Alfa-Numéricas fue una decisión democrática»

«En el futuro, este no será un negocio para hacerse millonario en unos meses»

—¿Han influido en las recaudaciones de las máquinas?

—Quizás un poco al principio durante los 15 ó 30 primeros días, pero nada más.

—Se habla de que la Asociación de Operadores del País Vasco quiere optar a un segundo boleto, entonces sí estarían los boletos ligados al Recreativo y a la hostelería ¿no sería ello peligroso para las máquinas?

—Es una noticia nueva para mi, pero creo que al llevarlos gentes del Sector, tendrían mucha más incidencia de ventas de la que han tenido hasta ahora, porque si ahora se está tratando de convencer a los dueños de los bares para que no los vendan, después se haría todo lo contrario y entonces sí que podría ser peligroso para las máquinas.

—¿Qué opina de la adjudicación a Alfa-Numéricas?

—Fue una decisión «democrática» (risas).

—¿Cree que ésta puede ser la puerta que conduzca a la autorización de nuevos juegos?

—En España están autorizados ya todos los juegos que pueden estarlo.

Un trabajador nato

—¿Cómo se definiría a sí mismo?

—Diría, simplemente, que soy un trabajador nato.

—Cuando tiene algún tiempo libre, ¿a qué le gusta dedicarlo?

—A los deportes en general, pero muy especialmente a los del motor.

—¿Que le llevó a meterse en este tipo de negocio?

—La necesidad de ganar dinero, pero, una vez dentro, ¿qué duda cabe?, es un negocio difícil de dejar.

—¿El dinero lo compensa todo?

—No, en absoluto. Cuando se gana una cierta cantidad, cuando se tiene una cierta estabilidad, el dinero comienza a carecer de importancia.

—¿Cuáles deben ser las cualidades de un buen empresario?

—Es muy difícil de definir y, en mi caso, creo que es la constancia, el estar a la hora en que toca la sirena al pie del cañón.

—¿Y de la empresa?

—El mantener una política igual con todos, una política de continuidad .

—Hablando de política, ¿que opinión le merecen los políticos?

—Son un mal necesario.

—¿Le gusta jugar?

—No.

—¿Ha tenido ganas de abandonar en alguna ocasión?

—Sí, pero aquí sigo.

—Que sea por muchos años.

DESCUBRA EL COMBINADO PERFECTO

INGREDIENTES:

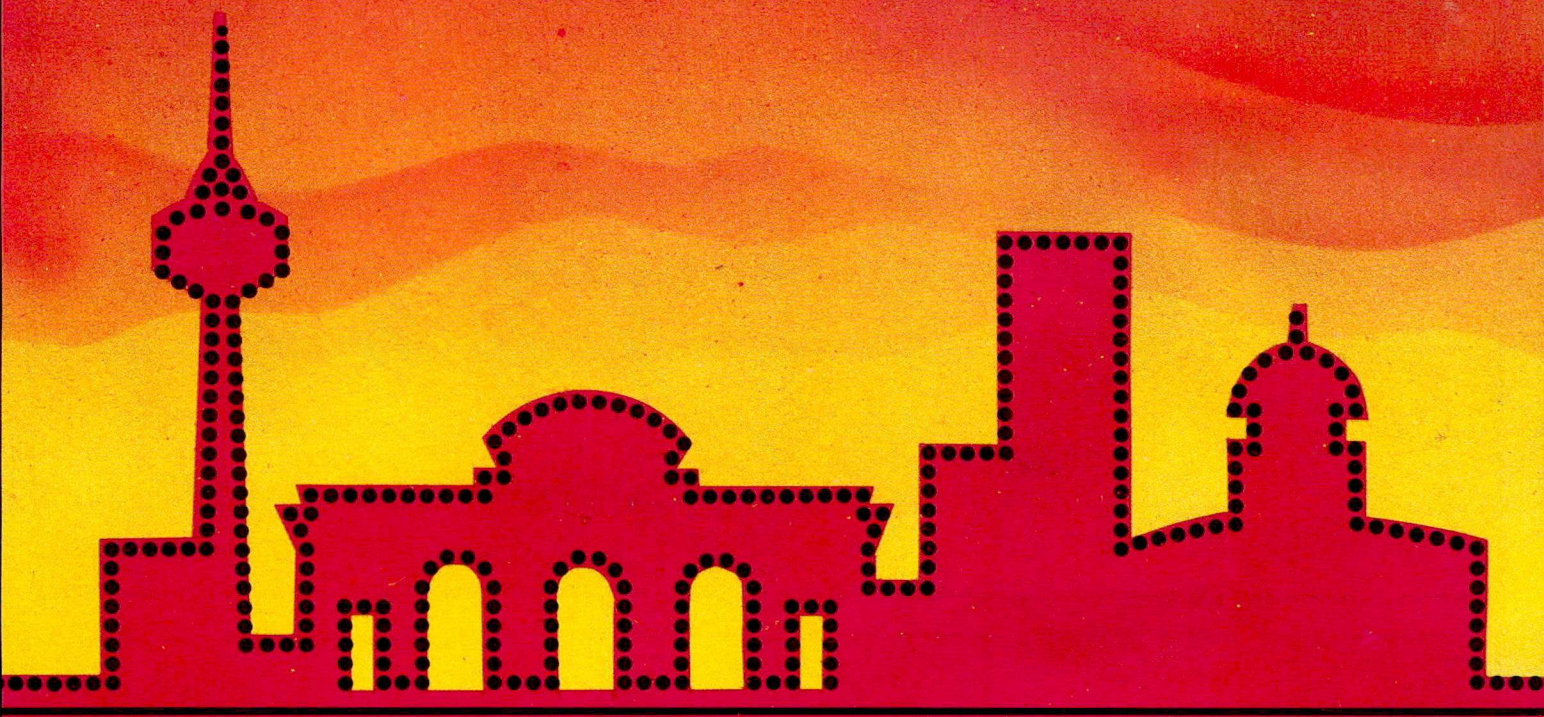
- *2 Hoppers (25 y 100 ptas.) de gran capacidad.*
- *Acumulación de monedas con juego automático.*
- *Palanca y proyector comodín.*
- *Excelente reparto de premios.*
- *Tecnología avanzada y conocida.*

MGA

Machines Games Automatics, s.a.

Rda. de la Industria, 22-24. Tels.: 718 65 51 - 718 18 54
Télex: 52473 OPMV-E. Barberà del Vallés (Barcelona)

LA COMERCIAL DE TODOS LOS FABRICANTES, PARA TODOS LOS OPERADORES



MADRID CENTRO S. A.

Un nuevo ámbito comercial, en el que Vd. podrá encontrar todo lo que necesite para su negocio. Máquinas de todas las firmas, taller, laboratorios, repuestos, transporte, bar, parking, etc.

Venga a conocernos. tenemos mucho que ofrecerle.

Director Gerente: Luis Manuel Jiménez Crespo.
Directora Comercial: Carmen Paredes Sánchez.

Hnos. García Noblejas, 39. 4.ª planta.
Teléfonos 407 79 00 - 16. 28037 - Madrid.

VETA'S
25 000
1 000 000
35 000
500 000
1 000
SUBMATIC s.a.
Cotonat, 57-59 – Hospitalet del Llobregat
Tel.: 334 53 16 – Télex. 98146-FSCM
líder en componentes del Automático
VENTAS

3 en solo una...

BAS KET

Ya la catarata alcanzó al rodillo.

Ahora también con
JACK-POT y premios ESPECIALES

Mayor participación del jugador.

ASSA

Sierra de Guadarrama, 13
Tfno.: 656 30 13 (10 líneas)
Télex 46131 AUVE-E
SAN FERNANDO DE HENARES

Inauguración de sus nuevos locales en Palma de Mallorca

ACOMAM, pensando en el futuro

A finales del pasado mes de julio, concretamente el día 29, tuvo lugar, en **Palma de Mallorca** la inauguración de la nueva sede social de **ACOMAM (Asociación de Comerciantes Operadores de Máquinas Accionadas por Monedas de Baleares),** organización creada en 1978 y que a lo largo de estos años ha demostrado una continuada y permanente defensa del Sector.

A la ceremonia inaugural asistieron más de medio centenar de operadores de las islas y una amplia representación de las autoridades locales y autonómicas; entre estas últimas destacó la presencia del Director General de Interior del Gobierno balear, señor **Vidal Salvá,** y la del Presidente de la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa de Mallorca, don **Demetrio J. Peña Collado.** A todos ellos les dio la bienvenida, en nombre de la Asociación, su Vicepresidente, don **Jesús Ramón Alvarez González,** de la firma Recreamatic.

Don **Demetrio J. Peña** tomó a continuación la palabra para glosar «**la importancia que para el Sector turístico y para la hostelería y restauración de las Baleares tienen las empresas operadoras de máquinas recreativas, así como el formidable desarrollo tecnológico e innovador que ha significado, para las empresas, las continuas mejoras en la técnica de las mismas**». El Presidente de la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa de Mallorca, asociación que aglutina a 10.000 empresarios de las Baleares y a la cual pertenece **ACOMAM**, acabó su intervención felicitando a los allí presentes por sus nuevas instalaciones y por la tarea de dignificación del Sector del Automático que permanentemente ha llevado a término la entidad.

Posteriormente dirigió la palabra a los asistentes el Presidente de **ACOMAM,** don **Mateo Borrás Homar,** de la firma **MAE**, recientemente reelegido para cuatro años más al frente de la asociación, quien dijo que aquel era un día muy importante para todos, ya que «**de esta forma, los operadores de Baleares fortalecen nuestra Asociación, hecho totalmente necesario para seguir afrontando el futuro**».

Finalmente fue el señor **Vidal Salvá,** Director General de Interior del Gobierno balear, quien tomó la palabra para exponer, y son palabras textuales, «**la firme voluntad del Gobierno autónomo de ejercer las competencias exclusivas sobre el Juego, tal como las contempla el Estatuto de Autonomía de las Islas Baleares**». Además reconoció las dificultades que el tema conlleva, dada la postura asumida por el Gobierno Central en el sentido de no realizar más transferencias. «**El Gobierno balear** —añadió— **es consciente de la importancia que tiene una adecuada regulación administrativa del Sector y acepta plenamente el diálogo con las asociaciones para poner optimizar los fines perseguidos**». A continuación declaró protocolariamente inaugurado el nuevo local.

● Al acto asistieron el Director General de Interior del Gobierno balear, el Presidente de la Federación de la Pequeña y Mediana empresa de Mallorca y más de medio centenar de operadores de las islas

Tras los aplausos de rigor, los asistentes fueron invitados a degustar una espléndida cena fría que se sirvió en los nuevos y amplios locales de **ACOMAM.**

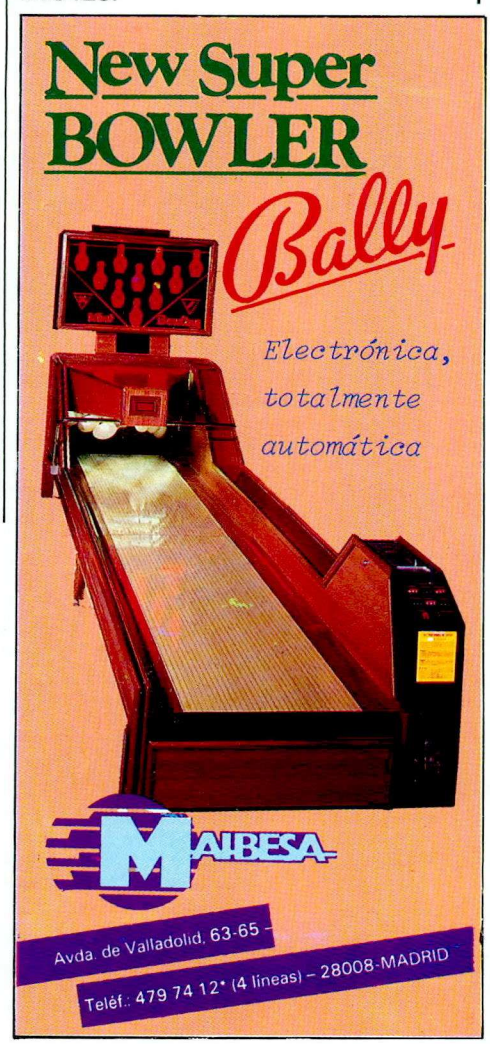
Para todos aquellos a quienes les puedan ser útiles les recordamos que la dirección de **ACOMAM** es la siguiente: **Calle Teniente Ferrá Friol, 7, bajos. Palma de Mallorca. Y su teléfono es el (971) 208423.**

Más de **un millón** en un mes

GABRIEL Ribot Estelrich ha tenido la suerte de ganar en las máquinas del **Casino de Mallorca,** en poco menos de un mes, más de un millón trescientas mil pesetas. La cosa fue poco más o menos así: El citado **Gabiel Ribot** ganó, a principios del pasado mes de agosto, **500.000 pesetas** en las máquinas del Casino de Mallorca. No contento con ello, dos semanas más tarde volvió y ganó **768.404.** Debe ser que con el primer premio no tenía para pagar el veraneo y decidió volver a por más...

Otro premio importante en el casino de Mallorca

EL Casino de Mallorca se ha mostrado especialmente propicio para los jugadores este pasado verano. O al menos sus máquinas C. Amén de otros importantes **Antonio Pons Gallego** obtuvo durante el mes de agosto un premio de **230.928 pesetas,** y mostró, dentro de los juegos del casino, preferencia por las **máquinas de azar.**

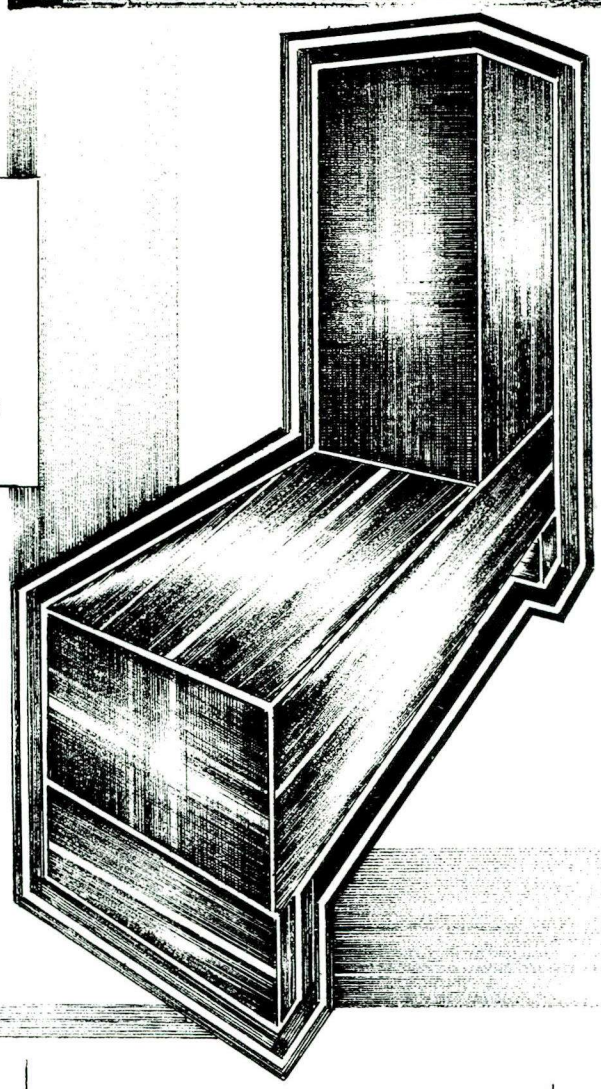


TODO - MATIC S.L.

TODO PARA EL AUTOMATICO

ASESORAMIENTO para MONTAJES
DE SALONES RECREATIVOS
EXPLOTACIONES ETC...

Avda. de Madrid, 4 y 6 - Teléf. 27 55 12
18012 - GRANADA



JUEGOS POPULARES - PLAYMATIC - CIRSA - ANDRA, S.A. - R. FRANCO - ION

SEGA - INDER - REBEN - ARFYC

LAS PRODIGIOSAS MÁQUINAS

GÓZALAS

...Y PRACTIQUE UNA NUEVA JUGADA ...DESCÚBRANOS...

Confían en el uso generalizado de las monedas de 200 PESETAS para mediados de 1987

Los fabricantes de monederos harán su agosto

A medio plazo —algunas fuentes consultadas por MAQUINA RECREATIVA fijan su comienzo a mediados del año que viene—, las máquinas de tipo «B» se verán obligadas a admitir las monedas de 200 pesetas. Hasta ahora, sólo las expendedoras de tabaco han empezado a incorporar monederos capaces de «tragarse» las mencionadas piezas, aprobadas en el Consejo de Ministros celebrado el 13 de junio de 1985.

TAL y como adelantábamos en números anteriores de MAQUINA RECREATIVA, la **«revolución a 200 pesetas»** está a la vuelta de la esquina. Aunque la circulación de las nuevas monedas todavía no es significativa —de hecho es ciertamente difícil adquirirlas si no es a través de conocidos en Bancos o Cajas de Ahorros—, las empresas fabricantes de máquinas expendedoras de tabaco con más solera en el mercado español ya han empezado a incorporar en los modelos monederos que admiten estas piezas, que inundarán nuestra geografía en los próximos años.

- El aumento del precio de la partida en las máquinas de tipo «B», clave para incorporar los monederos de 200 pesetas

- A medio plazo, las 400.000 máquinas del mercado español se verán obligadas a cambiar sus monederos

Incorporados los primeros monederos de 200

HASTA ahora, sólo las máquinas expendedoras de tabaco hacen de pioneras. Algunas de las firmas más importantes del mercado español, es el caso de AZKOYEN, apuestan claramente por el futuro y ya tienen listos los primeros modelos que admiten monedas de 200 pesetas. Las causas son evidentes para cualquier empresario con visión de futuro: estas máquinas son las de más larga vida en el mercado (futbolines, billares y similares al margen) y su período de amortización no suele ser inferior a los siete u ocho años, lo que les obliga no sólo a adaptarse a las «necesidades de la vida moderna», sino también a ejercer la ciencia-ficción y a prepararse para el futuro de la mejor manera posible.

Lógicamente, todavía no se puede hablar de generalización de un parque de máquinas expendedoras de tabaco con monederos que admitan la nueva pieza; de hecho, la renovación del actual será lenta, pero son muy significativas las iniciativas ya adoptadas por empresas como la anteriormente mencionada AZKOYEN o AUTOMATIC, S. A.

Revolución en las máquinas de tipo «B»

EL caso de los modelos de **tipo «B»** es, lógicamente, muy diferente al de las expendedoras de tabaco. Las fuentes consultadas por MAQUINA RECREATIVA no creen que antes de mediados de 1987, en el mejor de los casos y para los más optimistas, el jugador pueda introducir la **moneda de 200 pesetas** en las recreativas con premio (tipo «B»). Ahora bien, una vez que ello se produzca, la propia dinámica del mercado de estos aparatos, mucho más ágil que la de expendedoras de tabaco y bebidas, acelerará su generalización.

Los fabricantes españoles de máquinas de **tipo «B»**, por lo menos los más grandes, ya han empezado a especular sobre las consecuencias de las monedas de 200 pesetas; pero, al parecer, salvo que se trate de un «secreto de sumario», y por lo tanto no susceptible de revelación pública, aún no se toman muy en serio estas «moneditas». Una vez eliminado el peligro de que se tuvieran que modificar excesivos artilugios en los aparatos si no se elevaba el precio de la partida (hoppers con mayor capacidad, por ejemplo) los fabricantes poseen el suficiente margen de maniobra como para responder a posibles necesidades del mercado en un plazo relativamente corto de tiempo. Y en eso confían.

Previsiblemente, **las monedas de 200 pesetas** adquirirán un sentido claro si la **Comisión nacional del Juego** autoriza el aumento de la partida hasta las 100 pesetas, lo que parece algo inminente, tal y como hemos informado en números anteriores de MAQUINA RECREATIVA. Sería inevitable entonces que los cambiadores de monedas se adaptaran a la nueva situación, aunque dado el reducido número de **piezas de 50 pesetas** en circulación —no llegan a los **264 millones,** mientras que las de **25 pesetas** ascienden a más de **1.340 millones** o las de **100 pesetas** a cerca de **665 millones**—, la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre tendría que «echar una manita» acuñando más piezas de 50. Si esto no fuera así, los fabricantes se encontrarían con el problema ya enunciado con anterioridad: Modificar demasiados elementos en la máquina para evitar que éstas se queden sin jugar por falta de monedas. Las posibles soluciones irían seguramente por dos caminos: Hoppers con mayor capacidad o monederos auxiliares rellenables por el dueño del bar, como hace ya, por ejemplo, CIRSA.

Todavía es una moneda que no se ve

DE cualquiera de las maneras, estas posibles modificaciones en las máquinas de **tipo «B»** no pasarían de ser simples especulaciones si no se generaliza el uso de las monedas de **200 pesetas.** Esto es algo impensable si no se aumenta el número de piezas acuñadas en la actualidad (25 millones, una cifra muy inferior, incluso, a los 72 millones de monedas de 10 pesetas). En ambos casos, se sabe que existen, pero poseer tanto una moneda de 200 pesetas como alguna de 10 es casi un milagro.

En el caso de las monedas de 200 pesetas, su nula circulación momentánea se hace más evidente por el acaparamiento que de ellas hacen los particulares, algo normal en cualquier pieza nueva. El recorrido habitual **(Banco de España-Delegaciones de Hacienda-Bancos y Cajas de Ahorros-calle)** se encuentra actualmente alterado en su último eslabón; y no hay que ser un experto en matemáticas para entender que las retenciones de monedas por parte de los que pudiéramos llamar intermediarios entre la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre y la calle impide su circulación. Sin embargo, al igual que ocurrió, por ejemplo, con las piezas de 100 pesetas, es un problema de tiempo y cantidad su generalización como valor de cambio.

La **pieza de 200 pesetas** presenta una serie de características bastante originales con respecto a otras monedas de circulación legal en España. Las más llamativas son el canto, estriado y plano alternativamente, y los grabados, planos y con dibujos en línea. Su diámetro es de **22 milímetros,** intermedio entre las monedas de 1 y 100 pesetas, **pesa 8,5 gramos** (igual que la de 25) y el espesor del borde es ligeramente inferior al de dos monedas de 5 pesetas, por lo que se puede considerar como «gruesa». De color blanquecino, es una **aleación de cupro-níquel;** en una de las caras reproduce la efigie del Rey y en la otra la cifra de su valor entre ramas de laurel y roble; y ambas están

● El acaparamiento por particulares y el escaso número de piezas acuñadas (25 millones), causas de la escasa circulación de la nueva moneda

enmarcadas dentro de una moldura heptagonal inscrita en la circunferencia exterior de la pieza. Antes de que se decidiera acuñar esta moneda, se pensó y trabajó sobre varias posibilidades diferentes que iban desde una moneda de siete lados, a semejanza de alguna inglesa, hasta otra con un agujero en el centro, tal vez para recordar a las desaparecidas de dos reales.

Fabricantes de monederos, los grandes beneficiados

Si el uso de la moneda de 200 pesetas se generalizara a partir de mediados de 1987 en las máquinas de tipo «B», tal como afirman los fabricantes de monederos consultados por MAQUINA RECREATIVA, no hay ningún tipo de duda de que ellos serían los grandes beneficiados.

El aumento de pedidos al que deberían hacer frente, siempre que ofrecieran un producto de calidad adaptado a las nuevas circunstancias del mercado, sería espectacular. La gran mayoría del parque de máquinas de **tipo «B»** en explotación en España se vería obligado a cambiar de monederos, lo que supondría alrededor de **400.000 aparatos,** a los que habría que **añadir** los más de **2.100 modelos de tipo «C»**. Y no olvidemos que, a medio plazo, las máquinas de **tipo «A»** también tendrían que incorporar estos nuevos monederos, lo que supondría **otros 200.000,** por lo menos teóricamente.

Estas espectativas y previsiones de las empresas de fabricantes de monederos se resumen muy bien con una frase de Juan Miguel Antoñanzas: **«La demanda actual es muy pequeña, pero en el futuro puede ser grande.»**

Máquinas multimonedas, la solución

ENTRE los pioneros del mundo del Automático que comercializan sus máquinas adaptadas a la nueva situación se podrían destacar los casos de AUTOMATIC, S. A., cuyos modelos de distribuidoras de cigarrillos **«Wurlitzer A-14»** y **«Wullitzer V-23»** llevan incorporados los selectores **«Mars MM 1610»** fabricados para TRATECNICA, con **capacidad para admitir monedas de 5, 10, 25, 50, 100 y 200 pesetas.** También AZKOYEN se ve surtida por TRATECNICA, **modelos «MS 130»** (que admite las mismas monedas que el **«Mars MM 1610»**) y **«MS 110»** (que admite monedas de 5, 25, 100 y 200 pesetas). Y, por último, CAMBIMATIC ya posee, al parecer, algún prototipo listo para comercializar.

Seguramente habrá algún caso más que haya empezado a convertir en rentables los monederos que admiten monedas de **200.** Pero, sin ánimo de particularizar, la gama es amplia en España, estas nuevas piezas en circulación van a **«reforzar las máquinas multimonedas»**, como afirma **Juan Miguel Antoñanzas.** Pero las cosas no se quedarán ahí, los monederos se ven obligados cada día a ser más exactos y perfeccionados; a mejorar su calidad, dicho en otras palabras, ante la creciente complejidad que manejan.

La época en la que las máquinas recreativas funcionaban en España con una o dos monedas está pasando a la historia, la variedad de piezas es cada vez mayor y los fabricantes de monederos se van a ver obligados a responder al reto con una mayor profesionalidad.

Parque total de monedas en España

Valor 7	Núm. piezas (en millones)
1 peseta	5.390,0
2 pesetas	47,4
5 pesetas	3.052,3
10 pesetas	72,0
25 pesetas	1.344,1
50 pesetas	263,7
100 pesetas	664,4
200 pesetas	25,0

El aumento del parque de monedas de curso legal, debido a la aparición de la moneda de **200 pesetas,** es de 25 millones de piezas. Esto supone aumentar en **5.000 millones** de pesetas el valor de las monedas en circulación; **5.000 millones** de pesetas que antes, por circular en forma de billetes, eran bastante más difíciles de captar por las máquinas de juego (fundamentalmente «B» en los bares) y que ahora, si se adaptan los monederos, serán un reactivo para las recaudaciones.

Hacia una máquina «vaciabolsillos»

LA coincidencia en el tiempo de dos fenómenos, como son la puesta en circulación de la **moneda de 200 pesetas** y el previsible incremento **(hasta 100 pesetas)** del precio de cada partida en las **máquinas «B»**, van a obligar a que estos modelos se conviertan en lo que técnicamente se conoce como una máquina **«vaciabolsillos»**.

Este tipo de máquina admite cualquier tipo de moneda que un ciudadano pueda llevar en sus bolsillos, de ahí su nombre. Dotadas de **monederos multimoneda,** estas máquinas tienen la ventaja de que cualquier moneda del cambio o incluso aquellas de valor superior al precio de la partida pueden jugarse. Las recaudaciones son mayores, ya que las facilidades para que el jugador juegue son mayores. El aumento en las cantidades jugadas (y, por tanto, en las recaudaciones) es similar al conseguido con la adaptación de monederos cambiadores a **máquinas «B»** cuando comenzó a circular de forma importante la moneda de 100 pesetas.

El efecto de la aparición de la moneda de 200 pesetas, en este sentido, se ve potenciado por la subida del precio de la partida (previsiblemente hasta 100 pesetas), ya que la moneda de 200 pesetas podría ser igual al precio de dos «partidas máximas».

Curiosidades de una moneda

- Tras la aparición de la moneda de 200 pesetas y suponiendo que se pudiese jugar todas las monedas en las máquinas recreativas (es decir, que no estuviesen en los cajones de recaudación, cabinas telefónicas, Bancos, ciudadanos, etc.) se podrían jugar cerca de 5.000 millones de partidas. Concretamente, 4.719.100.000 partidas a 25 pesetas.

- Naturalmente, si se incrementara, como esperamos, el precio por partida hasta 100 pesetas, sólo se podrían jugar simultáneamente 1.179.775.000 partidas.

- Si las recaudaciones fueran iguales en todas las máquinas, cada modelo recibiría 11.797 monedas (o partidas de 25 pesetas) por cada ciclo de jugarse todo el parque de monedas.

- 5.000 millones de pesetas atraíbles para el juego supone la aparición de la moneda de 200 pesetas; cinco mil millones anteriormente muy difíciles de captar, ya que circulaban en forma de billetes.

- Por cada vez que se jugaran todas las monedas del parque nacional (jugadas en partes iguales en cada máquina) cada modelo recibiría 294.925 pesetas.

- El total de dinero que circula en monedas y puede pasar por las máquinas recreativas es de 117.977,5 millones de pesetas.

Santander:

Un millón en una «Toledo»

EL verano ha sido tiempo propicio para los jugadores de máquinas recreativas en los casinos españoles. Y además, arriesgando cantidades muy pequeñas. El ejemplo más claro ha sido, quizás, el **Gran Casino de El Sardinero.** Allí, durante el mes de julio, un burgalés anónimo se decidió a arriesgar **300 pesetas en una máquina «C».**

La máquina, un modelo «**Toledo**» de **RECREATIVOS FRANCO,** dotada de un jackpot de un millón de pesetas, otorgó el premio máximo. Es decir, **un millón** por tan sólo trescientas pesetas de inversión. Esto es rentabilidad, y lo demás, tonterías...

Cádiz:

Cien millones en **propinas**

SEGUN un informe elaborado por el **Servicio de Espectáculos Públicos de la Dirección General de Política Interior de la Junta de Andalucía,** los clientes del **Casino Bahía de Cádiz** dejaron, durante los seis primeros meses del año, algo más de **cien millones de pesetas en propinas.** En concepto de entradas al salón, los **70.000 visitantes** habidos ingresaron **11,5 millones de pesetas;** cambiaron 24 millones de pesetas en divisas; jugaron 40 millones en las máquinas y 523 en las mesas de juego. Es decir, que durante los seis primeros meses del año 86, el **Casino Bahía de Cádiz** ingresó alrededor de **675 millones de pesetas.**

Con la publicación del Reglamento de Inversiones Extranjeras en España

El juego sigue igual

PARAFRASEANDO la canción de nuestro internacional Julio Iglesias, para el Juego «la vida sigue igual». El **Reglamento de Inversiones Extranjeras,** publicado en el B.O.E. de 7 de octubre, no ha cambiado para nada la situación, pese a la tan cacareada, aireada y necesaria reforma de las inversiones extranjeras para nuestra economía nacional.

● La inversión seguirá sin poder superar el 25 por 100 del capital social de la empresa

SOLO cinco sectores han quedado, específicamente, fuera de la liberalización de inversiones extranjeras. **Televisión, radio, transporte aéreo, actividades de defensa nacional y Juego.** La inclusión del Juego en este apartado parece, pues, incluirlo dentro de los sectores de «interés nacional», aunque el interés debe ser por la rentabilidad que el Estado le saca y no precisamente por el interés que la Administración le dedica...

Pese a que potenciales inversores extranjeros en España, como **Stanley Ho** o la **Resorts International,** han manifestado y reiterado la petición de esta liberalización, señalando, además, la posibilidad de que mucho capital extranjero acudiera a España, la Administración no ha considerado oportuno liberalizar el Juego. Prefiere mantenerlo fuera de las reglas normales del libre mercado, presumiblemente para ser sólo ella la que lo exprima. El argumento, tan manido como falso, de que sería abrir la puerta a la mafia internacional del Juego se cae por su propio peso: la **Resorts** controla una entidad tan respetable como el **City Bank** —por cierto sí instalado en España— y **Stanley Ho** y otras multinacionales interesadas en invertir en el Juego español están implantadas en países tan «pobres» y tan «poco prósperos» como **Inglaterra, Estados Unidos, Hong-Kong, etc.** Y si a estos países les va tan mal, ¡ojalá nos fuera a nosotros igual!

● El Juego, como actividad de sector específico, necesita autorización administrativa

CAPITULO VIII

Regulación del establecimiento de inversor extranjero en sectores específicos

Art. 26. *Actividades específicas:*

1. Constituyen sectores con regulación específica en materia de derecho de establecimiento, en aplicación de lo establecido en los artículos 56.1 y 223.1 del Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea, los siguientes:

Juego.
Actividades directamente relacionadas con la defensa nacional.
Televisión.
Radio.
Transporte aéreo.

Tendrán la consideración de actividades directamente relacionadas con la defensa nacional, entre otras, las actividades que se destinen a la explotación de minerales de interés estratégico, así como a la explotación de los servicios de telecomunicaciones.

2. La inversión extranjera en las Entidades de cualquier clase que se dediquen a la explotación de juegos de suerte, envite o azar y apuestas, no podrá superar el 25 por 100 del capital social y requerirá, en todo caso, autorización administrativa.

3. Precisarán autorización, sin perjuicio de lo establecido en el párrafo siguiente, las inversiones extranjeras en Sociedades españolas que ejerzan algunas de las actividades siguientes:

Directamente relacionadas con la defensa nacional.
Televisión.
Radio.
Transporte aéreo.

No obstante lo anterior, se autorizan con carácter general las inversiones extranjeras que se efectúen mediante la adquisición de títulos cotizados en bolsa emitidos por la Compañía Telefónica Nacional de España o Entidades que tengan por objeto la explotación de los servicios de telecomunicaciones, siempre que la participación extranjera no exceda del 25 por 100 del capital social.

4. Obtenida la autorización administrativa, de acuerdo con lo establecido en el presente artículo, se requerirá, previa autorización para toda modificación del objeto social, aumento de capital o incremento del porcentaje de participación extranjera que hubiera sido autorizado, así como para la modificación de cualquier condición que la anterior autorización administrativa hubiera impuesto.

5. Las inversiones extranjeras que se efectúen en los sectores de actividad mencionados en los números anteriores, se regularán por sus disposiciones específicas, sin perjuicio de la aplicación de la Ley de Inversiones Extranjeras y del presente Reglamento, en todo lo no regulado en aquéllas.

PROGRAMA PARA EL CANON AS-300
DE CONTROL EMPRESAS MAQUINAS RECREATIVAS (GESMARE).

DE SU ENTERA CONFIANZA

Para usted es imprescindible estar encima de todos los aspectos de su empresa en todo momento. Pero no se llame a engaño. Esto sólo lo puede conseguir con el Canon AS-300 y su programa específico para control de máquinas recreativas creado por JS y probado por IGT y Canon conjuntamente, que incorpora la más alta tecnología de hoy día.

Un programa con el que usted podrá, entre otras cosas:

— Saber cómo está su facturación;
— Cuáles son las máquinas, locales, técnicos, recaudadores, colaboradores y modelos más rentables;
— Conocer con exactitud la diferencia entre la recaudación teórica del contador y la real;
— Y, ¡por fin!, **solucionar de un plumazo el problema del IVA** y sus relaciones de tipo legal.

Estas, y muchas otras ventajas, obtendrá con nuestra fórmula de control total.
Canon, IGT y JS. No se llame a engaño, somos su mejor colaborador. Y de toda confianza.

Canon-JS-IGT

Si desea más información, remita este Cupón con sus datos a Canon España, S.A. Menéndez Pelayo, 67. 28009 Madrid

Nombre
Apellidos
Dirección
Localidad
Provincia
C.P.

CASINOS

La Asociación que preside está harta c

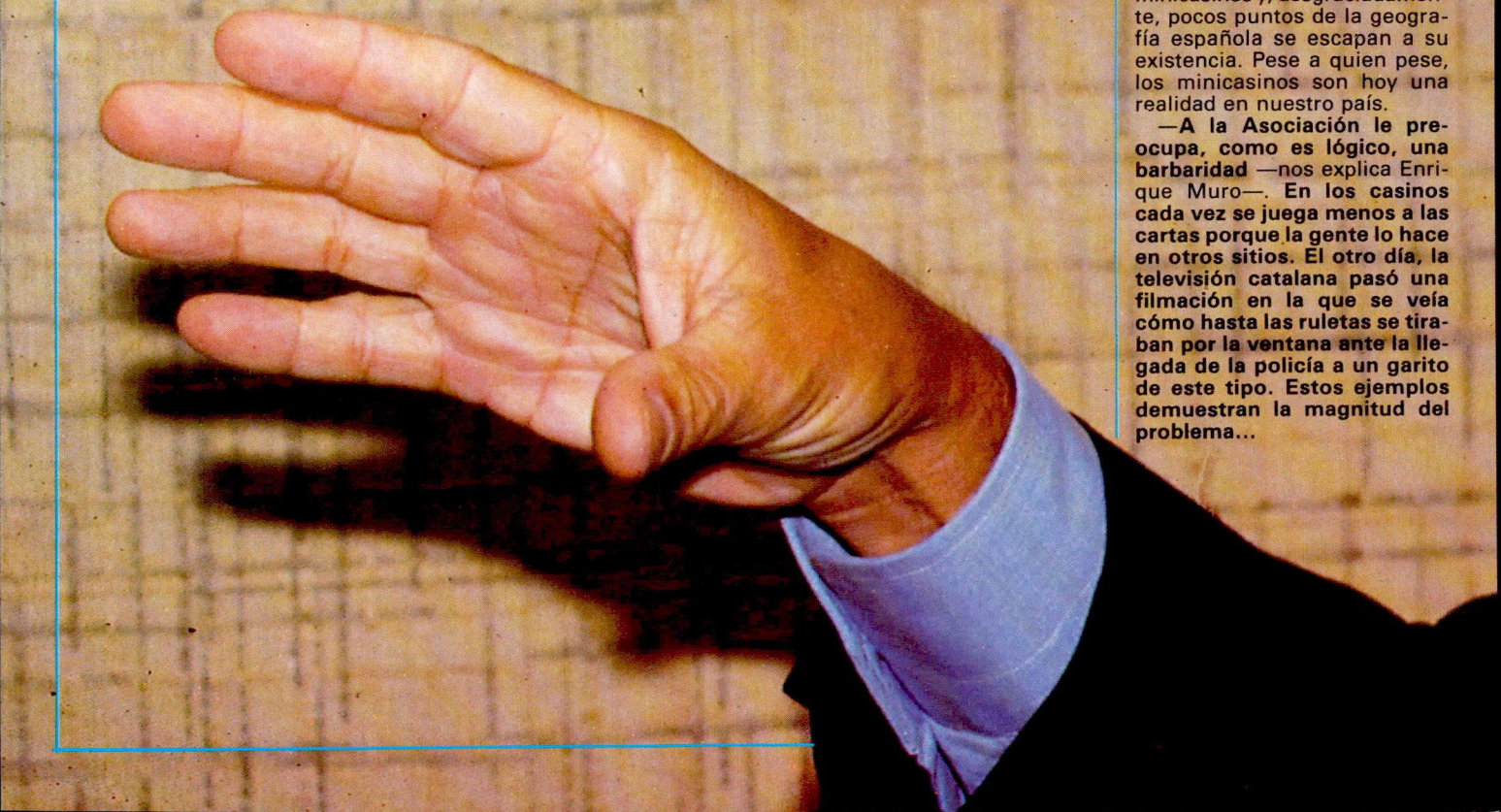
Enrique Muro contra los minicasinos

● «*Ultimament*
han proliferado
yo creo que hay

EN esta entrevista **Enrique Muro, Presidente de la Asociación Nacional de Casinos,** muestra su extrañeza por la aparente impasibilidad de la Administración central a la hora de combatir el juego ilegal y, más concretamente, a la hora de combatir los **minicasinos** que, como decíamos en anteriores números de MAQUINA RECREATIVA, son **ilegales,** pero en absoluto **clandestinos.** La asociación que él dirige no se ha limitado a efectuar declaraciones —siempre necesarias— lamentándose, sino que, además, ha acudido a la Comisión Nacional del Juego y a los Tribunales de Justicia para poner su granito de arena en la lucha contra esta competencia desleal y contra este fraude al jugador.

NADA más grave que acostumbrarse a convivir con una actividad ilícita como, por ejemplo, el juego ilegal. Si esto ocurriera, el problema adquiriría unas dimensiones sociales que complicarían en gran medida la erradicación de estas prácticas mafiosas. El caso de PRODIECU es lo suficientemente gráfico e ilustrativo como para que **Enrique Muro** y la **Asociación Nacional de Casinoa** hayan pasado a la aceión. Ninguno quiere que proliferen los minicasinos y, desgraciadamente, pocos puntos de la geografía española se escapan a su existencia. Pese a quien pese, los minicasinos son hoy una realidad en nuestro país.

—A la Asociación le preocupa, como es lógico, una barbaridad —nos explica Enrique Muro—. **En los casinos cada vez se juega menos a las cartas porque la gente lo hace en otros sitios. El otro día, la televisión catalana pasó una filmación en la que se veía cómo hasta las ruletas se tiraban por la ventana ante la llegada de la policía a un garito de este tipo. Estos ejemplos demuestran la magnitud del problema...**



interponer denuncias

los minicasinos
nuchísimo;
á unos ochenta»

«La Administración no ha hecho absolutamente nada»

Enrique Muro

»»

Autonomías y Administración Central

—En Cataluña se han cerrado en los últimos tiempos algunos minicasinos, pero ¿y en el resto de España?

—Antes del verano cerraron uno en Sevilla, la «Solana». El año pasado existían dos en Marbella que se daban a conocer repartiendo folletos en Puerto Banús, pero éste no lo han abierto... Las autonomías parece que están haciendo algo, pero en lo que depende del Gobierno Central de Madrid, nada; la Brigada del Juego se limita a levantar actas.

—¿Se puede decir, entonces, que en lo de combatir el juego ilegal, funcionan mejor las autonomías?

—Por lo menos, en algunos casos, parece que han funcionado mejor.

—Siempre se pone la escusa de la despenalización del Juego...

—¡Pero si hay muchos delitos dentro de esta actividad! Hay un delito de contrabando, un delito fiscal, un delito social... A estos garitos se les puede acusar de todo; no cumplen nada. Además, se han encontrado en ellos, al parecer, cartas marcadas; eso es una estafa. También se les puede acusar de alteración del orden público...

—La mayoría de los trabajadores de los minicasinos catalanes eran antiguos empleados de casinos legales de la zona, ¿no?

—¡Claro! Y a los del de Sevilla los echaron del Casino de Cádiz. Si a esos empleados les han echado de los casinos, no creo ni que sean unas bonísimas personas, ni unos trabajadores excelentes. El asunto no tiene por dónde cogerse, ¡es una vergüenza!

—Entonces, ¿por qué la Administración no actúa como tenía que actuar?

—Eso es lo que yo quisiera saber, que me lo explicaran; no lo entiendo.

—Además, la propia Administración es la primera perjudicada, ¿no?

—Sí, allí no se beneficia nadie.

—Pero ¿qué ocurre? ¿Falta voluntad política? ¿Hay desidia administrativa?

—Yo no creo que la política tenga nada que ver en esto, lo que hace falta es voluntad de hacer las cosas. Los minicasinos son del dominio público, no son clandestinos, porque todo el mundo sabe dónde están.

—Al margen de los casos denunciados por la prensa ¿la Asociación ha detectado la existencia de otros minicasinos?

—Sí, sí. Ultimamente han proliferado muchísimo. Yo creo que habrá unos ochenta.

—¿No se han puesto en conocimiento de la policía estos datos?

—Los hemos denunciado multitud de veces.

—¿Y de la Administración siempre reciben la callada por respuesta?

—Sí, no han hecho absolutamente nada.

—¿Han acudido a los Tribunales?

● *«Siempre sería mejor que hubiera una ley que penalizase el juego ilegal, como en otras partes del mundo; pero existen muchas armas para poder erradicarlo, lo que pasa es que no se utilizan»*

El juez Lerga, contra los minicasinos

LAS denuncias que la Asociación Española de Casinos de Juego ha interpuesto contra los garitos de Madrid le corresponde tramitarlas al famoso juez Luis Lerga. Este ha admitido la denuncia y, además, ha pedido a la **Brigada del Juego** que le aporte datos de toda España. Sin embargo, piensa que no procede que la Asociación actúe como parte querellante. Aunque esta interpretación de la Ley no coincide con las intenciones de los empresarios del subsector, no se puede negar que el juez ha tomado **«cartas en el asunto»**.

● *«A nosotros nos levantan actas por cualquier irregularidad menor. Tendrían que actuar con mucho más rigor contra estos señores que están infringiendo la Ley»*

—**Hemos denunciado una serie de garitos a la Audiencia Nacional, pero se ha declarado incompetente y nos ha dicho que debemos hacerlo en las Audiencias Provinciales, y en eso estamos ahora...**

—¿Dónde se produce el mayor perjuicio al Juego con estas actividades ilícitas?

—**Indudablemente en la imagen, aunque afecta monetariamente y en montones de cosas más.**

—¿Se han detectado algún tipo de vinculación entre estos minicasinos y otro tipo de actividades como, por ejemplo, el tráfico de drogas?

—**Sí, creo que en Mallorca la Guardia Civil ha requisado algo de este tipo de cosas. Ahí se está generando un tipo de dinero negro muy importante. Si, como dicen algunos, cada minicasino gana cuatro millones de pesetas diarias —que no lo sé a ciencia cierta, porque eso no se puede probar— imagina ese dineral ahí abajo y llevado por gente «dudosa»... ¡Cualquiera sabe!**

La actual legislación es suficiente

—Por las palabras que ha utilizado anteriormente Enrique Muro no parece imprescindible volver a penalizar el juego ilegal para acabar con este tipo de negocios, ¿no?

—**Siempre sería mejor que hubiera una ley que penalizase el juego ilegal, como en otras partes del mundo, pero existen muchas armas para poder erradicarlo, lo que pasa es que no se utilizan.**

—Al margen de los minicasinos, el juego ilegal más espectacular es el progatonizado por PRODIECU, ¿no?

—**A mí, lo de PRODIECU me parece una vergüenza. ¡Una asociación que realiza un sorteo ilegal y que explota y se sirve de los minusválidos para vender sus boletos y lucrarse..! Esto es un país democrático y civilizado donde hay que respetar la Ley. No me explico cómo puede existir PRODIECU; no lo entiendo.**

—Ya para terminar, ¿no se sienten discriminados por el fuerte rigor con el que trata la Brigada del Juego a los casinos y la libertad con la que aparentemente funcionan estos garitos?

—**Hay un factor de discriminación total. A nosotros nos levantan actas por cualquier irregularidad menor que a mí me parece muy bien, pero lo que tenían que hacer es actuar de la misma manera, mejor dicho, con mucho más rigor, contra estos señores que están infringiendo la Ley.**

Cartas marcadas contra el Casino Gran Madrid

EN el **Casino Gran Madrid** están que trinan. Al parecer, desde que funciona un garito conocido como «Pura Sangre», los juegos de cartas en general y el «Bacarrá» en particular van de capa caída. ¿Causas? Muchos madrileños optan por asistir al **«Pura Sangre»** por comodidad, ya que está situado más cerca de la ciudad que el casino legal. No hay duda de que contra el **Gran Madrid**, como contra la mayoría de los casinos españoles, algunos compiten con cartas marcadas. ¡Y la Brigada del Juego sin enterarse!

Las Palmas **un millón** por treinta duros

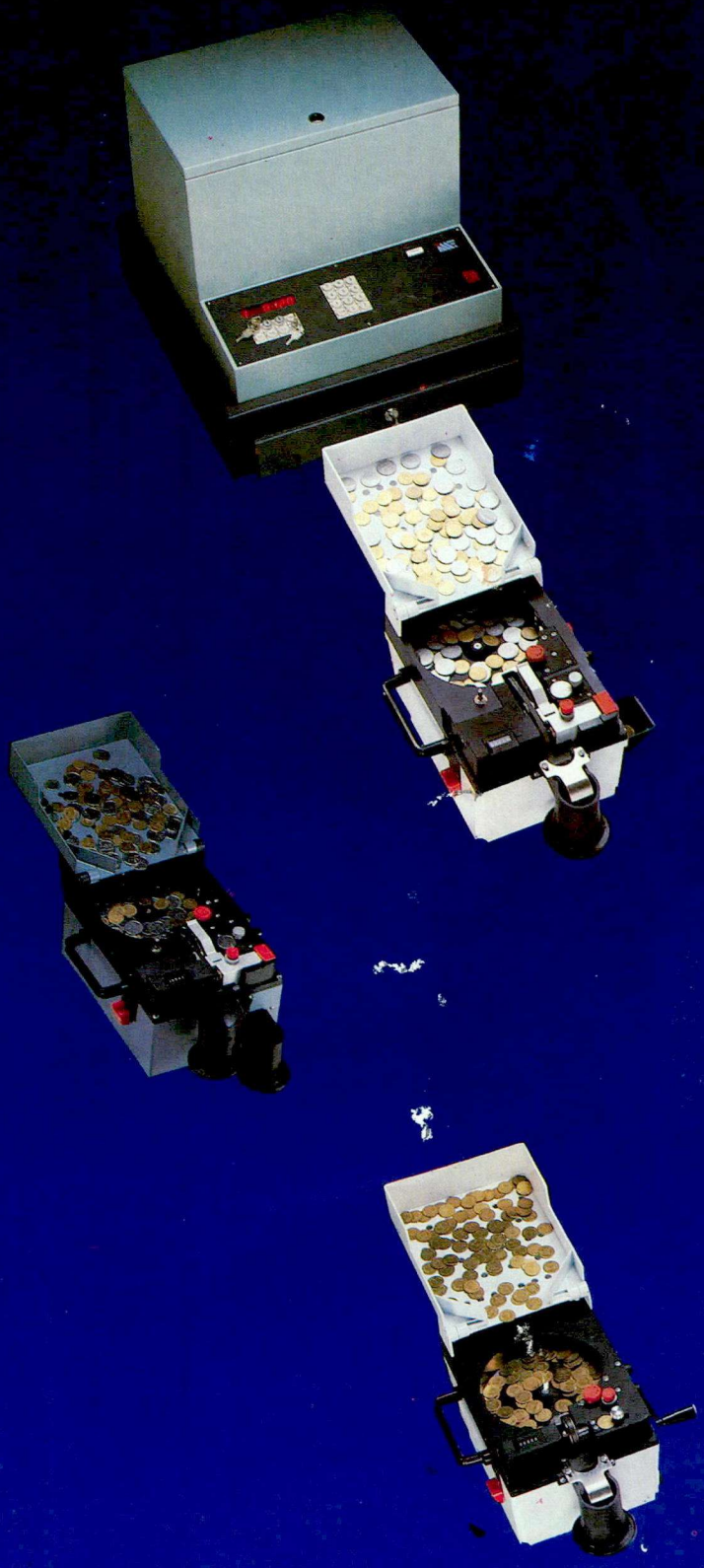
SEIS monedas de cinco duros, sólo seis monedas, tuvieron que invertir los **señores Rodríguez de la Torre,** de Barcelona, para ganar **un millón treinta y siete mil pesetas** en una de las **máquinas «C»** del casino de Las Palmas. Y es que más que máquinas **«tragaperras»**, con los premios que han dado este verano, habría que cambiarles el nombre y llamarlas **«reparte-premios»** o algo parecido.

Cinco casinos para Castilla-La Mancha

SOLO la provincia de **Cuenca** va a quedarse sin casino de juego, ya que nadie ha solicitado su apertura. Cerrado el plazo de solicitudes abierto hasta mediados de julio pasado, se han presentado dos solicitudes en **Toledo** y una solicitud en **Ciudad Real, Albacete** y **Guadalajara.** Ningún grupo turístico ha presentado proyectos para la apertura de un casino de juego en **Cuenca.**

No obstante el Estado de las Autonomías consagrado en la Constitución y las competencias de éstas sobre casinos, el tema de las concesiones para nuevos casinos de juego no está nada claro. Ya hemos comentado las palabras de José Ignacio Cases al respecto: **«Contra el vicio de pedir, la virtud de no dar».** Nada claro, pues, para que se puedan dar nuevas concesiones, pero si éstas se otorgan (como el caso de León), tampoco está claro que se vayan a revocar.

MAR-SYSTEMS, S.A.
FABRICA DE MAQUINAS RECREATIVAS.
Y CONTADORAS DE MONEDAS



Concedemos exclusivas para toda la Península, Canarias y otros países de Europa.
MAR-SYSTEMS S.A.
C/ Viñals 33-35
08026 Barcelona
Tel. (93) 347 41 11

Fabrican, sobre vendido, venticinco máquinas diarias

PICM

A la conquista del

EN poco más de dos años, **PICMATIC** ha sabido ganarse un honroso puesto dentro del mundo recreativo español y, especialmente, del vasco. Quizás lo mejor que se pueda decir de esta empresa, al igual que de cualquier otra de este Sector, es que sus máquinas funcionan, que son rentables a sus propietarios, los operadores y, por extensión, a los propietarios de los bares. La «**Pic 3.000**», la «**For-Max**», la «**Bell Pic**» y, muy especialmente, la «**Pic Climber**» han dejado huella y siguen dejándola allí en donde se instalan. Son, por decirlo de alguna manera, máquinas con gancho: por su luminosa presentación atraen al jugador y éste acaba por meterse en el juego de la máquina de una forma casi viciosa. No es de extrañar, pues, que en **PICMATIC** se fabrique sobre vendido.

ANTONIO Gallardo, como Director Gerente, y **José Sanz Izquierdo,** como Jefe de Compras, han sido los artífices de este éxito; un éxito que se palpa en los números del 17 al 21 de la calle Luis Briñas de Bilbao, donde el trajín es continuo. Allí, en los **1.200 metros cuadrados** con los que cuenta el local, trabaja una gran familia, los **veinticinco empleados** con los que cuenta su fábrica, y de allí parten las **25 máquinas** que fabrican **diariamente** hacia los distintos puntos de la geografía vasca, en donde están instaladas el 80 por 100 de las máquinas que ellos fabrican... Y hacia algunos otros lugares de la geografía nacional, en donde algunos operadores, todavía muy pocos, saben de los éxitos de recaudación obtenidos por la «**Pic Climber**», una réplica casi exacta de una máquina «C», pero ajustada a la normativa legal. Una de las metas de **PICMATIC** es, precisamente, introducir este modelo en todo el territorio nacional; y si ello no les ha sido posible hasta ahora, es porque esta máquina estaba ajustada a los gustos del jugador vasco, amante de las complicaciones del juego. Pero ahora la «**Pic Climber**», mucho más sencilla, lleva ya camino de convertirse en un lujo al alcance de todos los jugadores y operadores españoles.

Estas adaptaciones a la demanda del mercado ha puesto a prueba la capacidad de los hombres de **PICMATIC** y han dado la justa medida de sus posibilidades en el difícil mundo de la fabricación. Los resultados no pueden ser mejores y las **2.000 máquinas** de este último modelo que ya llevan vendidas son buena prueba de ello. Tengamos en cuenta que ésta es todavía una empresa pequeña y que ellos se lo hacen casi todo. En ese casi hay que incluir los programas, realizados por otras empresas del Sector, pero que muy pronto harán ellos mismos en el laboratorio que están instalando.

Otro reto de **PICMATIC,** parejo al de conquista del mercado nacional, radica en la ampliación de su red comercial, pues, de momento, ésta es muy corta y ya se les ha quedado pequeña. Pero quizás lo que primero tengan que conseguir es lo que nos dijo Antonio Gallardo: «**Que los operadores se arriesguen con nuevos modelos, que dejen de comprar siempre las mismas máquinas y que prueben otras. Nosotros estamos dispuestos a que prueben nuestra máquina en el punto que quieran y verán cómo recaudan más que con cualquier modelo que funcione.**»

Esto no es más que el reflejo de una tremenda seguridad en su producto, una seguridad que los operadores vascos ya tienen en sus recaudaciones y que, muy pronto, tendrán los del resto de España. La «**Pic Climber**» es, de verdad, un acierto pleno.

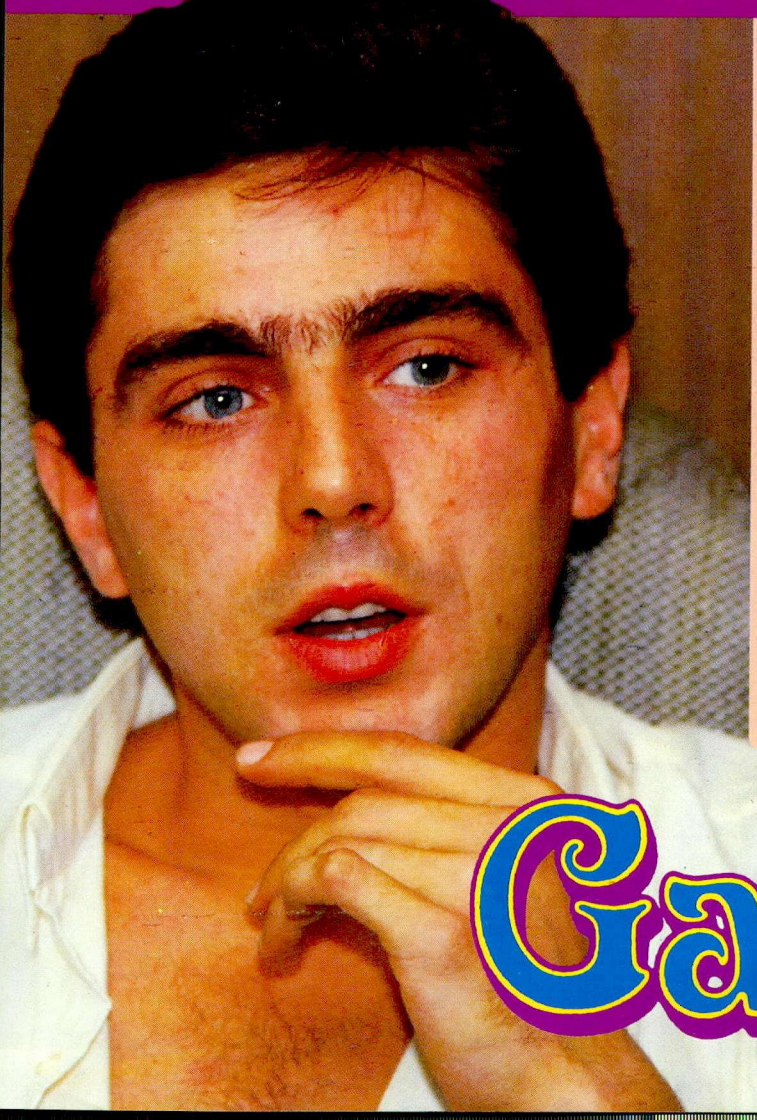
● La «Pic Climber» es una réplica casi exacta de una máquina «C», pero ajustada a la normativa legal

ATIC

mercado nacional

● A los dos años de su fundación, cuenta, en la actualidad, con 25 trabajadores y 2.200 metros cuadrados de instalaciones, incluidos 1.000 de almacén

Con las máquinas en la sangre



Antonio Gallardo

ANTONIO Gallardo es un hombre con mucha experiencia, no en balde comenzó en este Sector a los 13 años. Emprendedor y arriesgado, ha pasado de trabajar por cuenta ajena a ser Director Gerente y propietario de **PICMATIC**, una empresa que comienza a sonar con fuerza en el mundo del Recreativo. Antonio lleva las máquinas en la sangre; palpita sufre y disfruta con ellas. Antonio pasa de la política y de los políticos, a quien presta verdadera atención en sus consejos es a su padre y a sus amigos de verdad; a ellos no les fallaría por nada. A este comerciante, así le gusta definirse, le gusta jugar y en el mundo apuesta con fuerza, arriesgando con sus productos y cultivando a los clientes que día a día se multiplican. Sabe ganar e invertir. Con él, apelando a la comparación con una de sus aficiones, buceamos en el mundo del Recreativo, su mundo.

—¿Cómo se decidió a entrar en el Recreativo?

—Comencé a trabajar en este Sector a los trece años, cuando mi padre apenas tenía unas cuantas máquinas de explotación. En un principio trabajé para otros, luego mon-

Para su Seguridad

- Super Jackot
- Dobles Hoppers
- Mueble Desmontable
- Medidas 151 – 50 – 47'5 cms.
- Selector Electrónico Multimonedas

Deta

◇ *Plomo, 10 / 28045-MADRID Tel. 2303800*

R.Santamaria

Antonio Gallardo

té mi propia explotación y, siguiendo una evolución casi lógica, llegué, por fin, a fabricante.

—A través de su experiencia en los diversos campos que abarca este Sector, ¿se atrevería a hacer una valoración del mismo?

—La valoración dependería de cada momento. A lo largo de estos años ha habido momentos de crisis y otros de euforia; ahora mismo creo que estamos viviendo una etapa de estabilidad y que, si bien podemos quejarnos de determinadas situaciones, nuestros problemas se aminoran si los comparamos con los que están padeciendo otros sectores económicos. La valoración, en cualquier caso, tiene que ser positiva.

—¿Qué momento está viviendo el Recreativo aquí, en el País Vasco?

—Desde mi punto de vista, he de decir que el momento por el que estamos atravesando es formidable; sobre todo, si para llegar a esta conclusión he de basarme en las ventas de mi máquina, la «Pic Climber», que está obteniendo unos éxitos de venta sin precedentes. Y en los resultados que la misma le está dando a los operadores, que la han comprado. Pero cada cual tendrá su propia opinión.

—¿Qué peculiaridades del juego vasco destacaría con respecto al del resto del Estado?

—Parecerse, creo que se parece en todo, con la salvedad de que los jugadores vascos, por determinadas circunstancias, han jugado en unas máquinas distintas, quizás más profesionales, pero, hoy por hoy, las máquinas son igual de sencillas aquí que en cualquier otra parte de España.

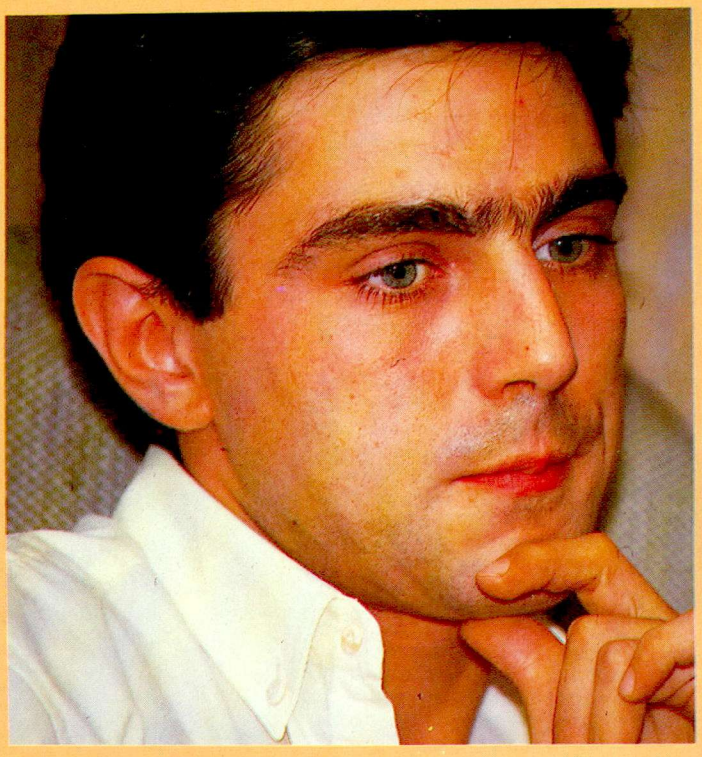
—¿Qué le pediría, ahora mismo, a las autoridades vascas?

—Lo que les pediría, y hablo como proveedor de los operadores, más que como fabricante en sí, es que se acabase, de una vez por todas, con la provisionalidad de los permisos; que de una vez para siempre, nos equiparemos al resto de España en esta cuestión. Una vez que se den los permisos definitivos, creo que se pueden hacer muchas cosas en el sentido positivo y que, sin duda, beneficiarán a todos, Administración y Sector.

—Existe un cierto oscurantismo por cuanto a las cifras del Juego en el País Vasco, ¿a qué cree que se debe?

—Quizá se deba a la situación que se está atravesando de provisionalidad, a la gran ilegalidad existente en otros tiempos y a la falta de una legislación clara; pero cada vez creo que se avanza más en todos estos sentidos y que, cada vez, será mucho más fácil, el obtener unos datos más objetivos.

● «El Gobierno vasco está actuando muy lentamente y ya ha tenido suficiente tiempo para hacer muchísimas más cosas de las que ha hecho»



● «Creíamos que los Boletos iban a hacer mucho daño a las máquinas, pero, afortunadamente, no ha sido así»

—¿Es tan alta la ilegalidad como se cree?

—No lo creo; lo que quizás si se esté confundiendo es la situación de provisionalidad de los permisos, a la que antes me refería, con la ilegalidad y son materias completamente diferentes.

—¿Les ha afectado en algo la peculiar situación social y política del País Vasco?

—Con total rotundidad he de decir que no.

—¿Es positivo el balance del señor Portuondo al frente de la Delegación del Juego?

—Casi preferiría no hacer comentarios, pero voy a decir algo: Creo que se está actuando de una forma muy lenta y que ya ha tenido tiempo de sobra para hacer muchísimas más cosas de las que ha hecho.

—¿Quién manda en el Sector aquí, en el País Vasco?

—Aquí mandamos todos.

—¿Y a escala nacional?

—Mandan dos.

—Se ha comentado la posibilidad de que, antes de que finalice el año, las máquinas «B» jueguen hasta 100 pesetas. ¿Qué le parece esta noticia y qué cree que va a cambiar una vez que se apruebe esta medida?

—La noticia me parece fabulosa y espero que se consiga. ¿Qué va a cambiar? Creo que los operadores van a poder trabajar más a gusto, que van a ganar más dinero y que así podrán comprar más máquinas nuevas; no hay que olvidar que la mayoría del dinero que sacan los operadores se vuelve a reinvertir en el Sector.

—A pesar de consecuenciones positivas como la que acabamos de comentar, ¿no cree que sería mucho más positivo el que todo el Automático luchase desde un único frente?

—Es muy difícil que se consiga y, a mi entender, lo más idóneo sería el crear una asociación que aunase los criterios de todo el Sector o, incluso, de otras asociaciones más pequeñas. Pero, sin duda, lo mejor sería una única asociación.

—¿Qué organismo debería encargarse del Juego? ¿Hacienda, Interior, Industria...?

—Cualquiera con tal de que lo llevase bien.

—¿Qué tendría que hacer la Administración Central para arreglar el tema del Juego de una vez para siempre?

—Ante todo tendría que hacer una Ley del Juego.

El temor a los boletos

—¿Podría hacernos una valoración, social y económica, de lo que ha representado la aprobación de los boletos en el País Vasco?

—Al final y a la vista de los resultados, todos hemos perdido un poco el miedo que tuvimos en un principio; creíamos, hablando con toda sinceridad, que iban a hacer mucho daño a las máquinas, pero, afortunadamente, no ha sido así. De cualquier forma, por si acaso se produce un resurgimiento de los Boletos, lo cual parece bastante difícil, hay que estar atentos.

—Ese resurgimiento podría venir muy bien de la mano de la Asociación de Operadores del País Vasco que, al parecer, está haciendo todo lo posible por sacar un segundo boleto, ¿cómo ve esta situación?

—Dejarse comer la tajada no le es cómodo a nadie; si ellos lo consiguen y se hacen bien las cosas, al menos habremos adelantado el que sea la gente del propio Sector la que explote este juego; ahora bien, no debe olvidarse que, cuando se aprobó el Decreto y se concedió la explotación a otra empresa, todos temimos por nuestro negocio; esperemos que los de casa no nos hagan temer lo mismo. Pero antes que a Alfanuméricas los prefiero a ellos, eso es indudable.

—¿Se hizo el Decreto a la medida de una multinacional?

—Creo que sí.

—¿Puede ser éste un paso decisivo que conduzca a la autorización de nuevos juegos?

—No, creo que esta aprobación ha sido un fallo del Gobierno autonómico, o al menos así lo vemos desde el punto de vista empresarial y no creo que se aprueben nuevos juegos.

Nuevo borrador de decreto de homologación del material electrónico

Industria regula la electrónica

TODOS los equipos electrónicos e informáticos conectados a una fuente de energía eléctrica (lo que incluye pilas, baterías, etc.) deberán cumplir una serie de requisitos técnicos establecidos en un Decreto que el Ministerio de Industria tiene preparado. Evidentemente, las Máquinas Recreativas, sean del tipo que sean, se verán afectadas por estas nuevas normas en materia de homologación de materiales. Sin embargo, sólo asociaciones sectoriales como ANIEL, AENOR y ASIMILEC han sido consultadas, quedando de momento excluidas las de este Sector pese a su importancia e incidencia en la electrónica.

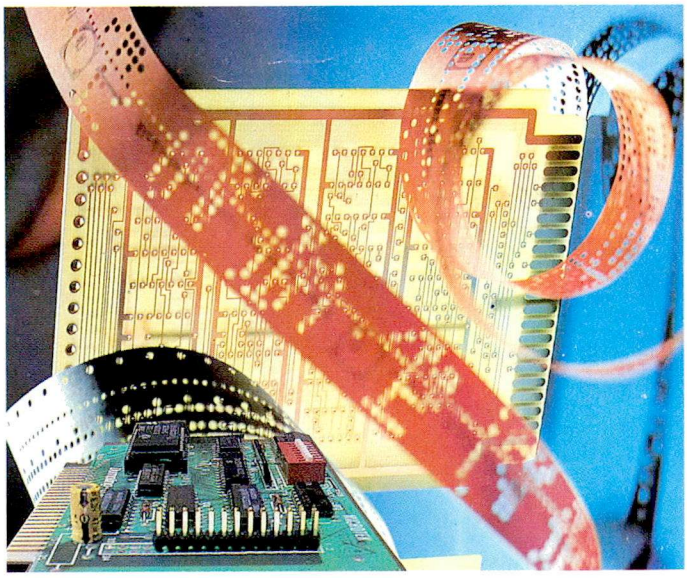
LA parte más interesante de esta nueva norma aparece en el anexo del Decreto. En él se definen toda una serie de especificaciones técnicas de **obligado cumplimiento para todo tipo de sistemas electrónicos** e informáticos **conectados a una fuente de energía eléctrica.** Es más, el citado texto **incluye** expresamente en éstas a **las pilas, las baterías y los generadores fotovoltaicos,** lo que en la práctica supone que no sólo las máquinas recreativas, sino hasta una simple calculadora de bolsillo o un reloj deberán ajustarse a dichas normas.

Las especificaciones técnicas citadas concretamente en el borrador del Decreto preparado por Industria son relativas a las normas de seguridad **UNE 20-341-8 (protección eléctrica) y 20-557-85.** No obstante, respecto a este punto concreto existe una cláusula de salvaguarda para aquellos equipos con unidades de fabricación reducidas o excepcionalmente complejas. También incluye este Decreto la posibilidad de un autocertificado de fabricante, con lo que se eliminaría la obligatoriedad de acudir a un laboratorio acreditdo o a la homologación expresa en la Dirección General de Electrónica. Queda claro que el Ministerio de Industria se reserva la posibilidad de exigir los medios de prueba para verificar la veracidad del certificado de fabricante, lo cual constituye, a su vez, una herramienta eficaz en la persecución del fraude.

La Administración se reserva, también, la facultad de realizar un **seguimiento de la producción** y comprobar si los productos siguen cumpliendo, durante su período de producción, las condiciones que sirvieron de base a su homologación.

El Ministerio de Industria daría un plazo de adaptación de seis meses a las empresas afectadas y admite cambios en el citado borrador. Mientras que Industria afirma que se trata de un Decreto para unificar la normativa de homologación, los importadores señalan que se trata de un sistema para proteger a los fabricantes nacionales, poniendo trabas a importaciones que, durante 1986, superaron los setecientos mil millones de pesetas, ya que según su opinión es difícil de admitir que un equipo fabricado en Estados Unidos o Japón no pueda venderse en España.

Evidentemente, esta normativa no sólo afecta a los fabricantes y consumidores de electrónica de consumo, sino a la electrónica industrial, en las que las Máquinas Recreativas están implicadas. Convendría, quizás, conectar con alguna de las asociaciones de fabricantes de electrónica o con el propio Ministerio de Industria y evitar que las cosas nos pillen, como habitualmente, desprevenidos. Estamos aún a tiempo de intervenir en ese Decreto, en aquello que afecte el Recreativo. Mañana quizás sea tarde.



● Todos los equipos electrónicos conectados a una fuente de energía eléctrica (baterías y pilas inclusive) deberán homologarse

El precio de los **chips** podría subir un 40 por 100

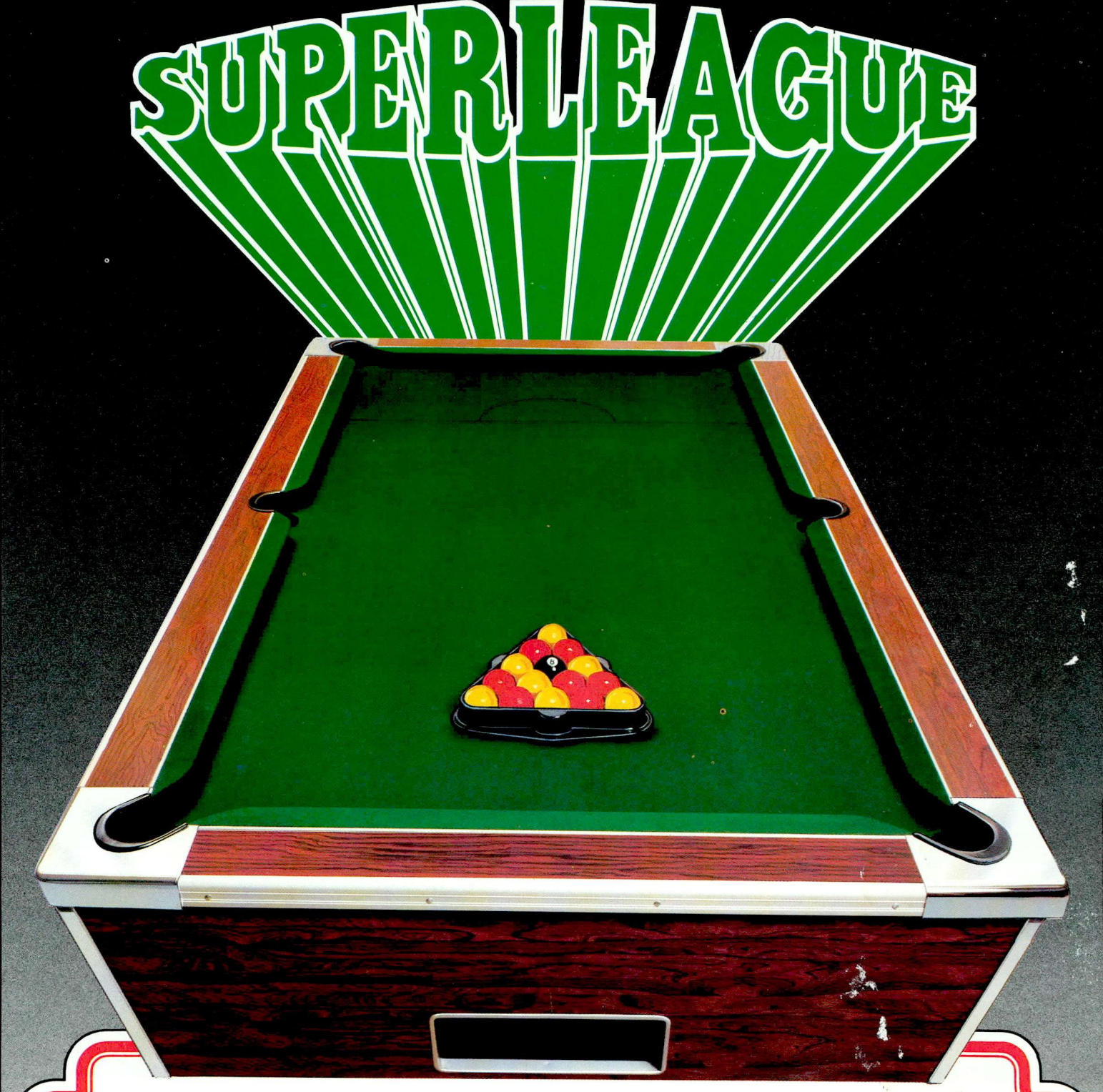
EL precio de los chips podría aumentar un **40 por 100** durante el próximo año, según denuncia la comisión del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), debido a los acuerdos recientemente firmados entre **Estados Unidos y Japón.** En este acuerdo, Japón y Estados Unidos se han repartido, prácticamente, las zonas de ventas de semiconductores mediante una serie de cláusulas secretas que perjudican notablemente a la industria europea de semiconductores.

En definitiva, se trata de una batalla más en la guerra que mantiene la CEE y los EE. UU. con otra serie de productos y tecnología. Una pugna en la que los fabricantes de máquinas recreativas sólo se van a encontrar con una subida del **40 por 100 de los chips** y productos que incorporen tecnología de los semiconductores.

Más información sobre **disco magnético**

SIEMENS, ha presentado recientemente una unidad de disco magnético, denominada **MEGAFILE,** que puede almacenar hasta **300 megabytes** (el equivalente a unas 170.000 páginas de información). Esta unidad está dotada de **6 discos de 5 pulgadas** y es especialmente adecuada para aquellas aplicaciones que requieran gran cantidad de información.

Con esta unidad, **Siemens** podrá competir con otros productos de la gama de discos ópticos, con la ventaja sobre alguno de ellos de que la información puede ser grabada y borrada indefinidamente por el usuario.



La mesa de billar líder en España

Hay pocas dudas sobre cuál es la mesa de billar que está en cabeza de la industria recreativa española. Se trata de Superleague, la mesa más fiable de todas. Fiable por su excelente calidad de construcciõn y su impecable mecanismo, por su sencillez de mantenimiento, su durabilidad y su baja depreciaciõn.

Y por encima de todo, fiables porque puede usted estar seguro de que los jugadores de las mesas Superleague volverán para jugar más partidas. Esto significa un mayor placer para ellos y una mayor rentabilidad para ustedes.

H · G · M

H.G.M.S.A., Milá y Fontanals 147-149,
08205 Sabadell, Barcelona, España
Nacional (93) 711 3552
Internacional (34 3) 711 3552, Fax No 7114455

Disponibles en los tamaños 1.52m x 0.91m, 1.83m x 1.07m, 2.13m x 1.22m, 2.44m x 1.37m, 2.72m x 1.50m.

El organizador de FER 84 da su opinión sobre la Feria

Luis Miguel CABEZA DE

LUIS Miguel Cabeza de Vaca está convencido que la **Feria del Recreativo español** debe ser organizada por profesionales y patrocinada por las asociaciones del Sector. Bajo su punto de vista, ahí está la clave de todo el asunto, el resto de cuestiones como periodicidad, reparto de stands, lugar de celebración, etc., siempre son más fáciles de solucionar.

ALGO debe de tener el Recreativo cuando **Luis Miguel Cabeza de Vaca** entró en contacto con su mundo de una forma temporal, **organizar FER 84 en Torremolinos,** y, sin embargo, se ha quedado a trabajar en **Juegos**

«La Feria es un magnífico momento para conseguir movilizar a los medios de comunicación»

«La Feria del Recreativo tiene que ser una al año por el volumen que mueve el Sector y por los plazos de renovación del parque de máquinas»

«El problema de es siempre mo de polémica»

Populares, donde ocupa un importante puesto en su organigrama directivo. MAQUINA RECREATIVA ha querido conocer las opiniones de **Cabeza de Vaca** sobre las **Ferias del Recreativo** por varias razones, al margen de su probada profesionalidad y reconocido prestigio como organizador de éstas. Entre ellas, hay una que nos parece fundamental: el seguimiento que ha hecho de **FER 86** desde fuera, con la objetividad que ofrece la distancia y con el conocimiento que proporciona su experiencia.

VACA

los stands ivo

«Las Ferias deben ser organizadas por profesionales, sin embargo, quien tiene que respaldarlas debe ser la asociación o asociaciones del Sector»

—Cuando me surgió la posibilidad de organizar la Feria del Recreativo yo era un señor que estaba especializado en este campo. Había dirigido algunas ferias, fundamentalmente aquí en Madrid y puntualmente en otros lugares de España. Yo conocía poco, por no decir nada, del Sector del Recreativo, e inicialmente me encontré con una pequeña resistencia porque había dos grupos de presión...

—¿Pequeña resistencia?

—Bueno, vamos a llamarlo pequeña resistencia sobre la posibilidad de si se hacía o no la Feria. Recuerdo una votación en el «Eurobuilding», en una reunión de los miembros de FACOMARE, y un notario levantando actas del sorteo... porque no quedaba claro si un grupo quería hacer la feria o no. Para mí, al principio, aquello fue como un pequeño «shock», porque no entendía cuáles eran los problemas que había detrás de todos aquellos grandes grupos que allí estaban discutiendo. Yo siempre he sido partidario de que las ferias deben ser organizadas por profesionales, sin embargo quien tiene que respaldarlas totalmente debe ser la asociación o asociaciones del Sector. Así lo dije en aquella ocasión y lo sigo repitiendo totalmente. Es FACOMARE la que da viabilidad a una Feria, aunque la propia organización de ésta debe dejarse en manos de profesionales.

El eterno problema de los stands

—¿Cuando entraste en contacto con el Sector te extrañaste mucho de ver aquellas polémicas sobre, por ejemplo, cómo debían otorgarse los stands?

—En eso hay para todos los gustos. Yo he organizado ferias donde el salón se ha distribuido y se distribuye por el organizador, y los espacios salen a petición del que sea. En algunos casos se ha optado porque el espacio privilegiado tenga un costo por metro cuadrado superior al stand más apartado. Eso son problemas de gustos y es de los puntos importantes que creo que tiene que definir la propia organización profesional. Tienen sus ventajas y sus inconvenientes.

—¿Pero la virulencia de estos problemas es similar en otros sectores?

—En todos los sectores suele ocurrir siempre lo mismo. El problema de los puestos en las ferias siempre es motivo de polémica.

—Pero, por ejemplo, ¿has visto alguna vez votaciones tan surrealistas como la del Eurobuilding a la que te has referido antes?

—No, quizás no había visto llegar a esos extremos en la experiencia que yo tengo. Pero, indudablemente, siempre ha sido un lugar de polémica la forma de distribución de los stands. Yo conozco ferias, por ejemplo Juvenalia, que se celebra todos los años en Madrid, donde cada espacio tiene un precio distinto, en función de dónde esté situado. Lo mismo pasa con Expo-Ocio, aunque lleva un sistema distinto; fija unos espacios grandes que son para los grandes expositores y después tiene una serie de stands, todos uniformes, que son para los más pequeños. Son sistemas y siempre dan lugar a polémicas, sobre todo cuando, además, los expositores pertenecen a una misma asociación, con lo que se puede pensar que si el que está en la organización de la Feria se ha aprovechado, de que conoce cuáles son exactamente los sitios buenos o malos, etc.

—Por seguir el mismo ejemplo. Se toma un acuerdo, mejor o peor, y luego, esas mismas empresas o personas que habían estado de acuerdo, se saltan a la torera las resoluciones tomadas...

—Eso a mí me sorprendió. Cuando a mí me hablaban de distintos nombres de empresas creía que eran totalmente distintas; después resultó que eran empresas controladas por el mismo fabricante que actuaba con distintos nombres, que luego hacía una reunión para tener más opciones y posteriormente renunciaba... Todo eso lo que hacía era falsificar un poco los resultados del propio sorteo. Hubiese sido más lógico haber sorteado unos espacios grandes para los grandes, en función de las necesidades de cada uno. Indudablemente el problema que tuvo aquella feria es que Torremolinos, tal y como está, es un maravilloso Palacio de Congresos, pero mientras no le adosen el Pabellón de Exposiciones no es el sitio que el Sector del Recreativo necesita para hacer una Feria.

»»»

»»

FER 84, un balance positivo

—¿Qué balance haces como organizador de aquella Feria?

—Por un lado, encontré un apoyo total y absoluto en la Junta Directiva y en el personal de FACOMARE. La Feria se montó en escasamente dos meses y eso requirió un esfuerzo importante en todas las personas que colaboraron en su organización. Mi misión fundamental fue dar una serie de normas a los expositores que fueran lo suficientemente claras como para que no hubiese la menor de las dudas en la interpretación de las mismas. Y creo que el resultado fue positivo, no sólo en el aspecto económico, sino también en el organizativo. Tengo que estar orgulloso porque la asociación recibió felicitaciones por parte de todo el mundo y eso que yo, como Director de la Feria, no terminé del todo contento con la propia organización. La Feria nacía ya con unos vicios, cuando yo llegué se habían ya mandado las primeras informaciones sobre reservas de stand, etc., y habría sido un poco complicado rectificar aquello. Cuando te incorporas a una organización ya montada, que no puedes partir de cero, eso siempre trae unos cuantos problemas.

—¿Qué errores y qué aciertos se cometieron?

—Para mí, el error fundamental fue la forma del sorteo y de reparto de los stands. Y creo que ese error no se puede imputar a nadie, ni siquiera a la propia Asociación. Se eligió ese sistema y luego no resultó...

—Los integrantes de la Junta Directiva idearon el sistema y ellos mismos «le sacaron punta»...

—Fue un poco la inexperiencia de una Junta Directiva, integrada por auténticos profesionales dentro de su ámbito, pero que no son personas que se hayan metido a organizar ferias normalmente y, quizás, les faltaba un poco esa soltura que te da el haber manejado ese problema de los stands.

—¿Y los aciertos?

—Lo importante era que la propia Asociación se enfrentase al problema de tener que ser ella la que convocase la Feria. Hasta entonces, existía dualidad de Ferias y creo que ese reto lo solventó de una forma positiva y, de hecho, esa Feria ha dado como resultado el que al final se haya terminado con la lucha de las Ferias, sólo hay una única Feria, que es lo lógico y lo normal.

—La siguiente Feria que conoces en el Sector es SADA, que se celebra en Barcelona sin el patrocinio de FACOMARE...

—Siento no poder decir demasiadas cosas. Yo en aquel momento no estaba todavía en el Sector y, por lo tanto, no conocí nada más que de fuera la organización de la Feria. Pienso que los organizadores de la Feria de Interalia son profesionales que se dedican a esto y conocen bien su cometido. Aquella Feria tuvo el problema de que al no estar respaldada por la Asociación, parte de los señores o de los miembros importantes del Sector del Recreativo en España no participaron. Yo pienso que si como organizador de Feria no consigo que los miembros importantes de un sector no participen, es porque en algo me he equivocado.

—Pero ahí volvemos a tener lo de «hecha la ley, hecha la trampa». Aunque esos fabricantes no estuvieron como tales, sus productos sí que se expusieron en los stands de otros...

—Efectivamente. Lo que ocurre es que un profesional no puede estar fuera de estos actos que se organizan en torno a su sector. Un fabricante importante tiene que estar presente en esas Ferias. No es que fuese una trampa. Entiendo que esos profesionales, después de la experiencia de las dos Ferias que habían organizado, llegaron a la conclusión de que lo importante es que la Feria del Sector debía estar patrocinada por la Asociación. La Feria del Recreativo tiene que ser única, una al año, por el volumen que mueve el Sector y por los plazos de renovación del parque de máquinas.

—¿Eres partidario de que la Feria se haga alrededor de marzo o después del verano?

—Por la experiencia que tengo, pienso que debe ser después del verano, pero no tan entrado noviembre. Yo me iría a finales de septiembre o primeros de octubre.

—¿Por qué?

—Hay que seguir los cursos políticos. Poco más o menos se mueve todo por el mismo sistema y el curso es de septiembre a julio. Esto lo digo desde el punto de vista del expositor, desde el punto de vista del organizador es la peor época de todas.

—¿Y eso?

—Por el paréntesis del verano. El verano para una Feria es horrososo, lo peor que puede haber, porque sufre un parón todo y te dejan colgado justo en los últimos meses, en la víspera de la Feria, en el mes de más conexión con el expositor. Te encuentras perdido, te encuentras que no tienes a la gente preparada, que los expositores se te han ido de vacaciones...

—Y además habrá inflación de Ferias, ¿no?

—Lo que ocurre es que es una época de mucha Feria y mucho Congreso y eso también presenta problemas de organización. Pero por algo elige esas fechas todo el mundo. Primeros días de octubre es una fecha en la que siempre están a tope todos los Palacios de Exposiciones.

—Teniendo en cuenta las características de este Sector, antes has hablado que es un problema de gustos elegir un sistema u otro, ¿cuál sería la mejor forma de adjudicar stands?

—Yo pienso que primero habría que tratar de responsabilizar a los propios expositores. Es decir, el expositor del Sector tiene que empezar a apoyar también la Feria y a contribuir al desarrollo de la Feria. Yo pienso que lo ideal para este Sector es ir a dividir el Palacio buscando como muchísimo cinco o seis espacios muy grandes para esos expositores que los solicitan, y el resto más pequeños. Y después vamos a sortearlos y que cada cual se apunte al espacio que esté más de acuerdo con sus intereses. Y ahí entra la confianza del expositor en el organizador.

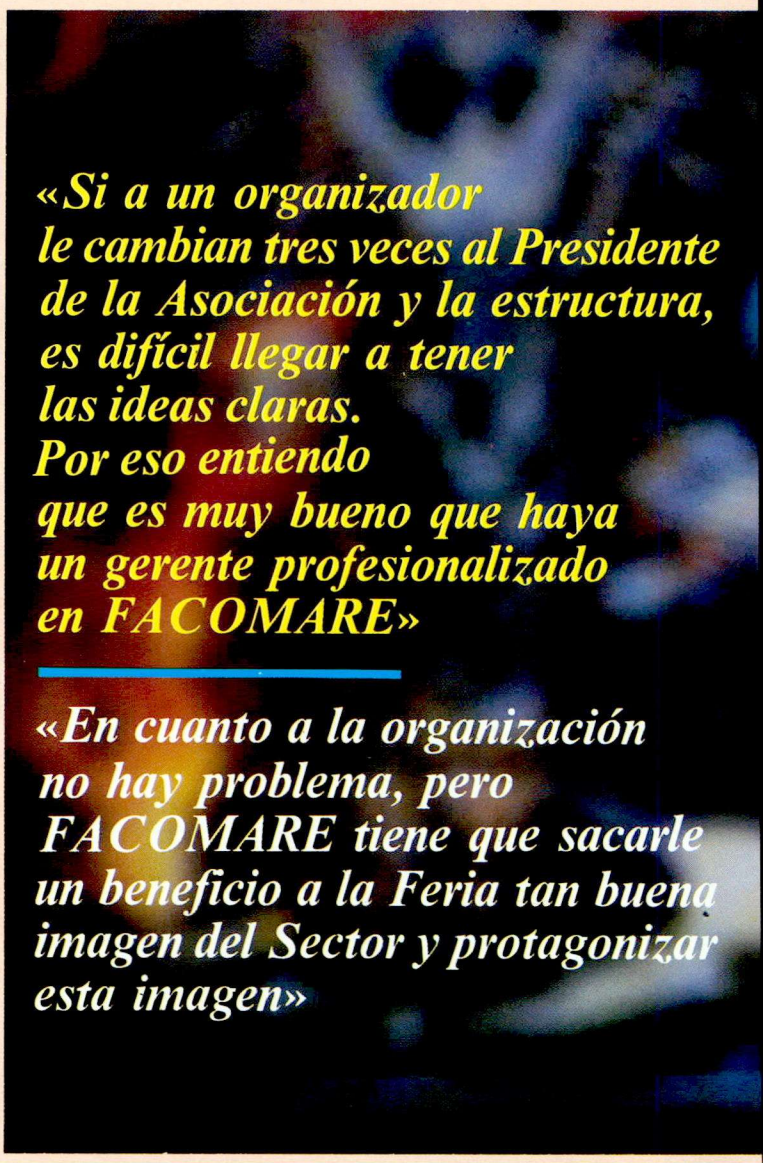
—Otro problema es el de la colocación de los stands...

—Si el stand más grande que tienes lo colocas a la entrada, y sabemos que es el más atractivo y el que más gente va a llevar, el resto de los expositores se van a sentir un poco defraudados porque será difícil que la gente vaya hasta el final del Palacio. Ese fue uno de los problemas que tuvimos en la Feria de Torremolinos, por eso teníamos aquel tinglado que obligábamos al visitante a entrar por un sitio y a salir por otro. Yo sé que fue complicado y muy criticado el cerrar una de las escaleras con el coche que sorteábamos, pero era la única forma de que la gente visitara todos los stands. Eso es lo que tiene que resolver el profesional de Feria y por eso también se meten las cafeterías al fondo, y el bar... Son los pequeños trucos que los profesionales de una Feria saben cómo resolver.

Una cuestión de imagen

—¿No crees que habría que hacer un mayor esfuerzo en las Ferias del Automático para que tengan una repercusión pública más elevada, aprovechar la feria para mejorar la imagen del Sector en su conjunto?

—Yo siempre he dicho que es una pena que el Sector esté



Luis Miguel CABEZA DE VACA

tan maniatado publicitariamente. Las Ferias deberían acompañarse de una campaña de publicidad hacia el exterior, aprovechar para que la Feria sea un auténtico eco de propaganda del Sector, conseguir invitar no sólo a la prensa especializada, sino a lo que son los medios de difusión general y facilitarles información de todo tipo sobre la importancia del Sector. La Feria es un magnífico momento para conseguir movilizar a esos medios de comunicación.

—¿Qué habría que hacer? ¿Un esfuerzo de imaginación, quizás, ante la escasa repercusión de los medios de promoción tradicionales?

—No se trata sólo de enviar una serie de cartas, hay que romperse un poco el «coco» tratando de hacer algo terriblemente atractivo, tienes que provocar la atención para conseguir que los medios de comunicación te hagan caso. Y eso es difícil. No sé si llevando a gente que por su propia persona atraiga a los medios de comunicación, que es uno de los sistemas clásicos...

—Los famosos cada vez funcionan menos...

—Depende, algún famoso de eco internacional todavía logra mover un poco. Los famosos nacionales los tenemos ya un poco gastados. Es uno de los sistemas, pero hay más. Yo no sé si habría que hacer algo mezclando, por ejemplo, el tema de la Olimpíada... No sé. El Sector es terriblemente criticado por todo el mundo porque el juego, en definitiva, siempre se ve como algo pernicioso; pero, sin embargo, también es terriblemente complicado prohibirlo. Todo el mundo participa de él pero nadie quiere «ponerle el cascabel al gato». Y eso es lo que hay que cambiar.

—¿Cuántos son los días de duración ideales para la Feria?

—Yo sería partidario de prolongar un día más la Feria y tratar de hacer jornadas abiertas al público.

—A eso siempre se han negado los fabricantes...

—Ya lo sé, porque es terriblemente incómodo para el fabricante que se le metan allí infinidad de niños y gente mayor. Pero pienso que no sería del todo malo intentarlo una vez, a ver qué ocurre. Igual no sería malo habilitar una zona determinada... No sé. Es un trabajo muy pesado pero...

Hablando de FER 86

—Con todas las salvedades que se quiera por el hecho de que todavía no se ha celebrado, ¿cómo ves tú FER 86? ¿Se están haciendo bien las cosas?

—Hasta ahora, dentro de lo que conozco de esta Feria, y lamento no estar más informado de ella porque me acabo de reincorporar a Madrid después de haber estado diez meses fuera de España, creo que en Interalia son grandes profesionales de la organización de Ferias, conocen perfectamente lo que es fundamental en una Feria y quizá hayan venido más los problemas por el propio Sector en sí mismo. Creo que en Interalia son unos buenos organizadores y creo que la Asociación ha fallado un poco, es quizá la inexperiencia de estos primeros contactos y de los problemas que ha tenido con los cambios de Presidente, de estructura..., todo eso provoca que quizá no pueda tener un seguimiento tan claro y tan concreto. En cuanto a la organización no hay problema, pero FACOMARE tiene que sacarle un beneficio a la Feria como imagen del Sector y protagonizar esa imagen. No sé si FACOMARE ha podido estar encima de ese tema por los problemas que ha tenido. Ahora que han nombrado a un gerente, creo para próximas ediciones tendrá esa obligación fundamental: hacer el seguimiento a la organización de la Feria y capitalizar la propaganda que FACOMARE tiene que sacar de su Feria.

—¿Qué fórmulas se pueden arbitrar para que no haya interferencias entre la labor de la Asociación y el de los profesionales que organizan la Feria?

—Yo pienso que está perfectamente definido y separado lo que es tarea de cada uno. La Asociación tiene que buscarse a un grupo de profesionales, en este caso se ha buscado a Interalia; una vez fijado con ellos las cláusulas entiendo que la parte de Interalia es la organización técnica de la propia exposición. Quien tiene que fijar el cómo, los medios y las formas es la Asociación. ¿Qué ocurre? Que si a un organizador le cambian tres veces de Presidente de la Asociación y la estructura, al final lo que pasa es que es difícil llegar a tener unas ideas claras, porque cada uno tiene su forma un poco distinta de hacer las cosas. Por eso entiendo que es muy bueno que haya un gerente profesionalizado en FACOMARE, porque es el que, en definitiva, debe resolver todos los problemas que surjan, y el que va a mantener el contacto con los organizadores y hacer el seguimiento.

—Sería necesario destacar alguna cosa más?

—En esta Feria debería de quedar claro cuándo se va a celebrar la del año que viene, una vez que se termina una Feria habría que empezar a trabajar en lasiguiente. Que todo el mundo sepa, cuando termine FER 86, que tenemos otra cita el año que viene en tal fecha y en tal sitio, en eso FACOMARE tendría que estar ya trabajando.

Miguel Otero

De lo a lo

● «La situació si no anómala

MIGUEL Otero es, además de Director Comercial de **CIJSA**, Presidente de la Asociación de Operadores de Vizcaya. Llegó al Recreativo casi por casualidad y valora este Sector como uno más de nuestra economía. A este gallego, residente desde muy joven en el País Vasco, le gusta definirse como hombre trabajador y honrado, calificativos a los que según él bastaría añadir el de profesional para encontrarse con la definición perfecta de un buen empresario. Casado y con dos hijos, le gusta disfrutar su poco tiempo libre practicando diversos deportes y aunque no es un jugador empedernido, a veces, le gusta apostar a determinados juegos de envite o azar.

LO que no le gusta dejar a la suerte es su profesión y menos la responsabilidad que sobre él han depositado los operadores vizcaínos; ahí se muestra duro e inflexible. Con él hemos charlado sobre la actual situación del Juego en España y, muy especialmente, en el País Vasco.

—¿Es realmente tan anómala la situación del Recrativo en el País Vasco como se dice?

—Si no anómala, al menos es singular. Ahora mismo estamos atravesando una época de «impass», a la espera de que el Gobierno autónomo acabe de entregar todos los permisos provisionales a las máquinas instaladas, operación que yo creo no se va a prolongar más allá de finales de año.

—¿De dónde deriva esta situación de provisionalidad?

—Pues, de forma inmediata, hay que decir que los permisos provisionales no vienen sino a suplir la carencia total de los mismos. Pero, la raíz última de esta situación hay que buscarla en el Decreto del año 82, por el cual quedaba prohibida la instalación en los locales de hostelería de máquinas recreativas con premio que, hasta aquella fecha, no hubiesen obtenido el permiso definitivo. En aquel entonces, tan sólo el 10 por 100 de las máquinas instaladas en el País Vasco tenían los imprescindibles permisos definitivos, por lo que las autoridades hubieron de crear unos provisionales para el 90 por 100 restante que son, como decía antes, los que yo espero que

● *«En el Juego debería mandar Industria; este Sector no tiene ninguna connotación de Orden Público u otro tipo que nos ligue de una forma especial a Interior»*

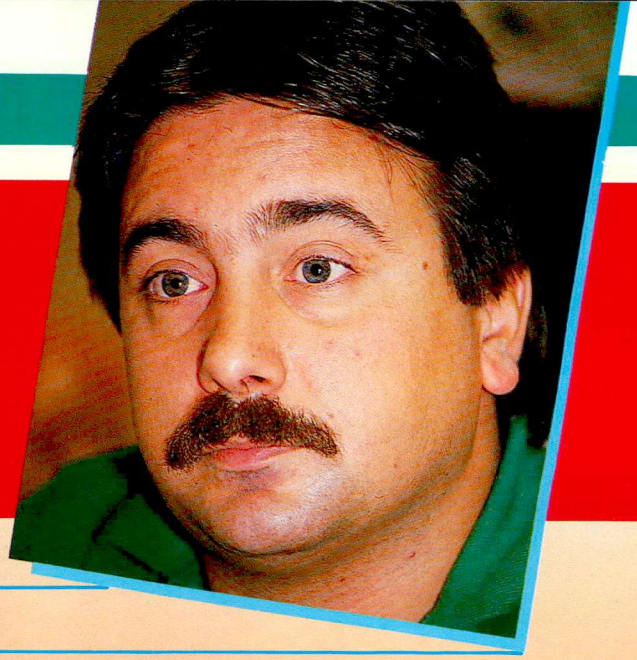
● *«Que las máquinas jueguen hasta 100 pesetas puede representar la salvación del Sector»*

● *«Los boletos de Alfanuméricas tan sólo son despachados en un 5 ó 6 por 100 de los bares vascos»*

«En el País Vasco, por cuanto al Sector se refiere mandan los operadores»

e Vizcaya

provisional definitivo



del Recreativo en el País Vasco, al menos es singular»

se acaban de conceder a finales de este mismo año.

—¿Esto marca una clara diferencia con el resto del Estado?

—Efectivamente, porque ellos están actuando con permisos definitivos.

—¿Deriva de esta situación el alto índice de ilegalidad del que se habla? ¿O también influyen en ese índice las máquinas «C» que, al menos en algún momento, hubo instaladas aquí?

—Las máquinas «C» forman ya parte de la historia. Es cierto que del año 80 al 82 las hubo, pero ya se ha erradicado su existencia fuera de los casinos. Los datos que se manejan sobre ilegalidad o que, al menos, se han manejado en algún momento muy concreto, ciertamente alarmantes, se referían a aquellas máquinas que, careciendo de permiso definitivo y no habiéndoseles otorgado todavía el provisional, debido a problemas burocráticos, como sigue ocurriendo todavía con algunas, seguían instaladas. La ilegalidad en el País Vasco, fuera de confusionismos administrativos, debe rondar el mismo índice que se pueda dar en cualquier otro lugar de España.

—¿Qué parque de máquinas existe en la actualidad?

—En todo el País Vasco, y es esta una valoración personal, podemos hablar de unas 20.000 máquinas de tipo «B» y, aproximadamente, unas 7.000 de tipo «A». Insisto en que no son datos oficiales.

—¿Se puede hablar de una recaudación concreta de este parque?

—Más o menos puede establecerse que la media de recaudación neta por máquina al mes para la empresa es de 35.000 pesetas por cada «B» instalada.

—¿Y de aportación al erario público?

—Aquí conviene aclarar un dato que se me olvidaba antes: las máquinas que todavía carecen de los permisos provisionales sí están cumpliendo con sus obligaciones fiscales. Por tanto, para calcular nuestra aportación bastaría multiplicar las 20.000 máquinas del tipo «B» por 125.000 en cuanto a la Tasa, más las 9.000 que cuesta la licencia y, dependiendo de las recaudaciones, sumarle a la cantidad obtenida de IVA.

—Conocida un poco mejor la situación global del Recreativo vasco, ¿se atrevería a hacer una valoración de la labor desempeñada por el señor Portuondo hasta la fecha?

—Es una tarea ardua la que le ha correspondido y yo tengo fe en que, mientras él siga al frente del Departamento del Juego, se solucione el grave problema que estamos padeciendo con los permisos.

Un Sector nada especial

—¿Quién manda realmente en el Sector?

—Entiendo que la Administración.

—Y, entre los fabricantes y los operadores, ¿quién tiene la última palabra?

—En el País Vasco, los operadores.

—¿Es partidario de una asociación única?

—Totalmente, aunque bien es cierto que en determinados problemas de carácter local, como pudiera ser el caso de los permisos provisionales, la iniciativa para su resolución debiera partir de los propios interesados y deberían ser estos los que condujesen las negociaciones pertinentes.

—¿Qué departamento debería controlar el Juego?

—A mi modo de ver y entender, debiera ser Industria.

—¿Qué se adelantaría con ello?

—Este Sector es un negocio como otro cualquiera y, que yo vea, no tiene ninguna connotación de Orden Público u otro tipo que nos ligue de una forma especial a Interior. Entre otras cosas, ganaríamos en agilidad.

—¿Qué le piden los operadores vascos a la Administración?

—Piden que la relación que existe entre la moneda introducida y el premio sea un poco más lógica. No es normal que un señor que arriesga en un momento determinado 1.000 pesetas en una máquina pueda obtener tan sólo 500 de premio máximo. No tiene sentido.

—Ahora, precisamente, se habla de que es posible que antes de que finalice el año las máquinas puedan jugar hasta 100 pesetas. Es lo que están reclamando ¿no?

—Efectivamente. Nosotros hemos apoyado esta idea que, al menos de momento, puede representar la salvación del Sector y hemos presentado el tal sentido una petición al Gobierno vasco.

—Este punto suponemos que sería vital a la hora de que legisle el Gobierno vasco, pero, además ¿qué tendría que aportar la Ley del Juego autonómica para mejorar situación?

—Tendría que dejar claras las condiciones necesarias para que en su día nos fuese posible posible el obtener los permisos definitivos; tendría que abordar seriamente temas como la ilegalidad y, en definitiva, tratar de que este negocio fuese rentable para todos.

—¿No se caerá en una diversidad legislativa negativa para el Sector?

Miguel Otero

—Me imagino que no. Sobre la Ley marco, que será la nacional, podrá haber algunas variaciones, pero no tantas como puedan pensarse.

Por un segundo boleto

—Va a hacer un año de la aprobación y adjudicación de los Boletos en el País Vasco. ¿Podría hacernos una valoración social y económica de lo que ha representado este juego?

—En principio quisiera aclarar que la adjudicación de los Boletos fue en «palo» tremendo para el sector del Recreativo vasco, sobre todo por la inmediatez de esta adjudicación y por la falta de información que sobre la misma teníamos nosotros en aquel momento. Inmediatamente reaccionamos y la propia Asociación de Operadores, con los fondos de sus asociados, creó una nueva empresa, que se llama Bonus, que en este momento tiene presentado un prototipo de boleto instantáneo a la espera de su aprobación.

La repercusión que han tenido los Boletos en el Sector no ha pasado de ser mínima, no han hecho todo el daño que se esperaba, pero podrían haberlo hecho. La incidencia, mínima como digo, ha estado entre un 5 ó 6 por 100 de los bares que, poco más o menos, es en donde se ha implantado el nuevo juego.

—¿Habéis emprendido acciones judiciales contra esta adjudicación?

—No, la Asociación de Operadores del Juego de Vizcaya no ha emprendido ninguna medida específica a nivel jurídico y lo único que espera es que desde la Delegación del Juego del País Vasco se considere nuestra oferta como la de una empresa más.

—¿Sería un segundo boleto o pretenden erradicar el de Alfanuméricas?

—Sería un segundo boleto.

—¿Se hizo el Decreto de aprobación a la medida de una multinacional?

—Al menos esa es la impresión que tenemos. No me atrevería a afirmarlo con rotundidad, pero sí tengo esa impresión.

—El soporte físico de los actuales boletos se hace en los EE. UU., ¿es ello legal?

—Se hace en los EE. UU., el certificado de garantías lo otorga una sociedad americana llamada Scientific Games y lo que no me atrevería a afirmar es si esto es legal o no.

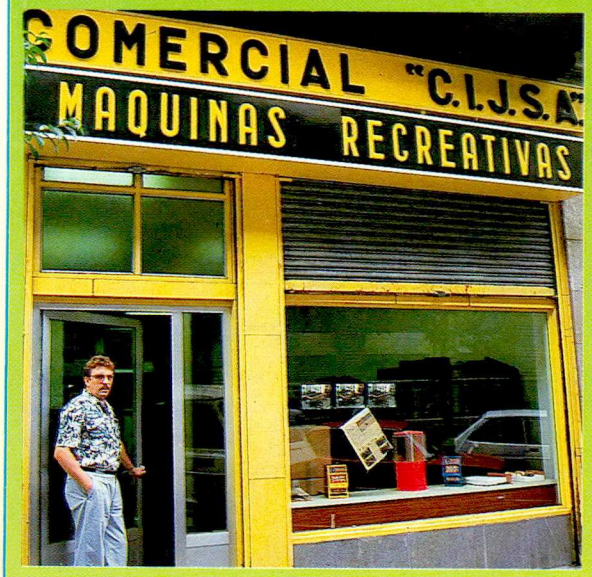
—¿Puede arrastrar esta aprobación la autorización de nuevos juegos?

—No lo creo.

En 1985 facturaron cerca de 400 millones de pesetas

CIJSA

Calidad por encima de todo



Gabriel Montero ha sabido conquistar en pco tiempo el mundo del Recreativo. Las puertas de su negocio se abren de par en par a todos los operadores de Bilbao, dentro encontrarán profesionalidad y los mejores productos, todo ello no exento de la cordialidad que caracteriza a los hombres de CIJSA.

EN mayo de **1983** fue fundada, en Bilbao, **CIJSA.** Desde entonces, el nombre de esta firma ha estado ligado a multitud de éxitos, sobre todo en el mundo del billar y el futbolín, como fabricantes, y en el de las máquinas como comercial. Esta empresa, idea original de tres importantes operadores vascos, ha colmado sobradamente las aspiraciones de los mismos y, en poco tiempo, se ha ganado un más que merecido prestigio en todo el mercado nacional, objetivo prioritario dentro de sus esquemas comerciales.

CIJSA cuenta con unas oficinas centrales de 200 metros cuadrados, enclavadas en pleno corazón de Bilbao; con unos **almacenes de 600 metros cuadrados,** situados en las afueras de la misma capital, y con unas oficinas auxiliares en Barcelona; instalaciones más que suficientes si tenemos en cuenta que mantienen un acuerdo comercial con una empresa de Barcelona que es la que en realidad fabrica el aspecto físico y mecánico de los aparatos, limitándose ellos a marcar las directrices a seguir en dicha elaboración. El éxito ha sido tan rotundo como que, en la actualidad, hay en el mercado más de **1.500 billares** con su firma y que el número de futbolines supera el millar, habiéndose establecido en el año 85 un volumen de ventas que ronda los 400 millones de pesetas.

Las directrices que han propiciado esta inmejorable situación vienen dadas por el aire propio de todos sus productos, tremendamente originales y de un acabado perfecto; por la calidad de los materiales utilizados en los mismos; por contar, como comercial, con las últimas novedades que hay en el mercado y por algo que en **CIJSA** es fundamental: un ejemplar servicio al operador.

Gabriel Montero, como Director Gerente, **Miguel Otero,** como Director Comercial y **Jaime Santos,** como Director de Producción, se encargan de que ninguno de los aspectos antes reseñados puedan fallar y de que sus ocho empleados cumplan tácitamente con estas premisas a la hora de realizar su trabajo. Los resultados dependen de ellas y si hasta ahora han sido buenos es porque siempre se han respetado.

La situación de ascensión moderada pero permanente de las ventas proviene, sin duda, de su cumplimiento a rajatabla.

En **CIJSA** se trabaja, pues, con la tranquilidad que da el gozar de una clientela incondicional; una clientela de lujo a la que hay que cultivar minuto a minuto y, para ello, nada mejor que ofrecerles el mejor servicio, antes, durante y después de la venta. **CIJSA** ha marcado, y continúa haciéndolo, toda una época del billar y el futbolín. No obstante, se vieron tentados, ¿quién no?, a involucrarse en la fabricación de máquinas «B» e incluso llegaron a homologar algún modelo, pero la sensatez, el ánimo de no atosigar a los clientes y la situación un tanto difícil del mercado, les han llevado, por el momento, a aparcar este proyecto. Quizás, algún día, nos sorprendan a todos con una máquinas superrentable, pero, por lo pronto, son sus billares y futbolines los que marcan hitos por cuanto a recaudación. No se les puede pedir más.

CIJSA abraza el futuro con optimismo; con ese optimismo que da la tranquilidad de ofrecer la mayor calidad al precio más competitivo y, como comercial, el estar siempre en la cresta de la ola. ¡Ojalá todos pudiesen decir lo mismo!

- La calidad de los materiales, la originalidad, el perfecto acabado de sus productos y un ejemplar servicio al cliente, claves de sus éxitos

- Actualmente hay en el mercado más de 1.500 billares y 1.000 futbolines con su marca

....LAS MAQUINAS

de última hora.

E ESPERAMOS
N FER - 86
TANDS:
09 - 510 - 511

Automáticos Ibericos, s.a.

AL SERVICIO DEL OPERADOR

¡Novedad!

• Baby Corn
LA MAQUINA DE *Palomitas*

Más de 800 m² destinados a la venta de máquinas, repuestos y reparación de todos los modelos del mercado.

AVDA. GIJON, 12 - TEL. 354677 · VALLADOLID

El s

INDUSTRIAS Reben tiene su sede central en **Huarte (Navarra).** Allí, en pleno corazón del **Polígono Industrial de Areta,** se conciben y se fabrican los productos que han llevado el nombre de esta fábrica, hasta los puntos más recónditos de nuestra geografía nacional. **Máquinas «A», «B», billares, futbolines,** etc., han ido saliendo de esta fábrica para hacer las delicias de miles de jugadores y, por tanto, de cientos de operadores. El saber adaptarse a los tiempos, a los gustos y a los modelos más rentables es la clave de un éxito, y ese parece ser el éxito de los productos REBEN.

EN sus **5.000 metros cuadrados** de instalaciones, **Industrias Reben,** acoge la más amplia gama de secciones que uno pueda imaginarse. En una sucesión pensada en la comodidad y eminentemente práctica, uno se encuentra desde el departamento de **diseño** hasta el de **embalaje,** pasando por los de **serigrafía, carpintería, electrónica, chapa,** etc. Y es que aquí se lo hacen todo ellos solitos.

La **plantilla** de la empresa es, en estos momentos, de unas **50 personas** y de su envidiable eficacia dan buena prueba los perfectos acabados de los productos de esta empresa navarra. Son hombres cuajados por la experiencia que dan los años que llevan en este Sector e incentivados por el trato familiar de sus jefes. En ellos radica, quizás, el mejor capital de REBEN.

Un mercado difícil

REBEN alcanza, como ya dijimos antes, todo el mercado nacional; cuentan con **delegaciones comerciales** en **Madrid, Barcelona, Sevilla** y **Valencia.** Y es precisamente desde estas delegaciones de donde parten las pautas a seguir en la fabricación. La demanda impone los criterios a seguir y el producto a fabricar. Los desfases y cambios en el mundo del Recreativo son bien conocidos de todos y las empresas que quieren ser competitivas han de estar preparadas en todo momento para satisfacer las necesidades de sus clientes. REBEN lo está y su dificultad es, si cabe, mayor que la de otras empresas debido al **elevado número de productos que suele mantener en el mercado,** entre **15 20,** y al denodado afán porque todos ellos no sean iguales ni entre sí ni se parezcan a ninguno de los que se encuentran en el mercado. **Ramón Navarro, Director General de REBEN,** nos comentaba al respecto que **«los riesgos que debemos afrontar son terribles y ello se ve incrementado porque queremos hacer unas máquinas completamente diferentes a las de nuestros competidores; esta política comercial es tan interesante como, en determinados momentos, puede ser nefasta».** Las decisiones de este hombre son arriesgadas y, muchas de ellas, no las tomaría si no fuese porque cuenta con un equipo de estrechos colaboradores en los que confía plenamente. Los riesgos están calculados hasta donde pueden estarlo.

«The Golden Card», «Silver Card de Luxe», «Vídeo Max», etc., son máquinas que, por su calidad y rentabilidad, han marcado y siguen marcando un hito importante en la historia de este Sector; historia a la que REBEN, por otra parte, podría añadir muchos más nombres, incluido el de la **«Break 86»,** pinball que fabrica en estrecha colaboración con **Video Dens.** Todo un éxito. Próximamente, a esta larga lista se unirá el nombre de otro pinball, **«Imperión».** REBEN camina hacia el futuro con paso firme, las sorpresas irán llegando poco a poco, ni más ni menos que a la justa medida de lo que el Sector demande.

● Intentan hacer unas máquinas totalmente diferentes a las que puedan encontrarse en el mercado

n en el mercado entre 15 y 20 productos totalmente diferentes

aber adaptarse

REBEN

EL CEREBRO

Ramón Navarro

● *«La ilegalidad, en Navarra, debe rondar entre el 20 y el 25 por 100 del total de máquinas instaladas»*

DETRAS de toda gran empresa hay un gran hombre y detrás de **Industrias REBEN**, por supuesto, no podía ser menos; **Ramón Navarro** es un gran hombre y un gran empresario que tiene, además, la suerte de contar con un grupo de trabajadores —él prefiere decir amigos— que son capaces de funcionar como una piña de intereses comunes, los que le unen a sus empleados en su empeño por construir una empresa sólida. Trabajador infatigable, **Ramón Navarro** siente verdadera pasión por su familia y por sus cuatro hijos, tres de los cuales trabajan ya junto a él, al igual que lo hace su esposa, **Aurea Juárez.** Por ellos es capaz de renunciar, incluso a su afición favorita, el ajedrez, y, en sus pocos ratos de ocio, seguirles en los deportes que ellos practican. **Ramón Navarro** ha pertenecido durante algunos años a la Junta Directiva de FACOMARE y es, por tanto, un hombre conocido por todos. Nosotros hemos querido conocer un poco mejor su situación actual y, a través suyo, la situación del Juego en Navarra. Con él hemos charlado y, ahora, les trasladamos sus opiniones.

—¿Puede hacernos una valoración de la situación actual del Juego en Navarra?

—Aquí radica un núcleo importante de empresarios del Juego que, eso sí, no están todo lo unidos que debieran, y la unidad es fundamental en todo sector industrial de cara a tomar decisiones conjuntas que beneficien a todos. También es valorable positivamente el hecho de que se hayan transferido competencias a la autonomía, con lo cual, el entendimiento tiene que tender a ser mayor con las autoridades. Podríamos decir que la Administración se ha acercado un poco más a los administrados. Además, con este acercamiento, podrán realizar una vigilancia más estrecha sobre el Sector y tratar de acabar con la ilegalidad que tanto perjudica. Por otra parte, no creo que haya una diferencia tácita del juego navarro con el de otras partes del Estado.

—¿Podemos hablar de algún índice concreto de ilegalidad?

—Posiblemente, y aunque es muy difícil hacer esta valoración, se está rondando entre el 20 y el 25 por 100 del parque total de máquinas.

—¿No contribuye ello a fomentar una mala imagen del Sector?

»»

Rumatic S.A

N.º REG. MODELOS A-01188

¡¡LA REVOLUCION DEL PIN-BALL!!

- MONITOR DE 20 PULG.
- Reducción de las averías en un 90 %
- Mínimo tiempo de mantenimiento y limpieza
- Recaudaciones propias de una PIN-BALL

Y SOBRE TODO NO OLVIDE QUE ES "MINI"

N.º REG. MODELOS A-00186

Alto:	1.600 mm.
Ancho:	560 mm.
Fondo:	900 mm.

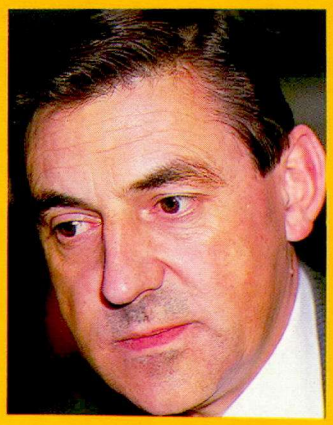
EQUIPADOS CON:

- FIBRA DE VIDRIO ANTICHOQUE
- SISTEMA MUSICAL CON C.P.U. DE C.I.
- TEMPORIZADOR, TOTALIZADOR, etc.
- COLORES INALTERABLES
- MONEDERO DE 25 PTS.

POSIBILIDAD DE INCORPORAR
CUALQUIER C.P.U. DE DISPAROS

Rumatic S.A
Polígono Industrial La Laguna. Calle de la Laguna, 1. Ctra. Villaviciosa-Fuenlabrada, Km. 10,800
Teléfonos 697 77 93 - 697 77 94. FUENLABRADA (Madrid)

Ramón Navarro



—Lo ilegal, sea en la actividad que sea, siempre contribuye a enturbiar una imagen y mucho más en una actividad ligada al Juego.

—¿Podría hacer una valoración del papel desarrollado hasta la fecha por el Delegado del Juego navarro?

—No tengo el gusto de conocerle personalmente; lleva muy poco tiempo, y lo que sí espero es que se dedique a fondo a este Sector, que lo conduzca hacia buen puerto y que todos nos beneficiemos de su labor. El tiempo y los hechos lo juzgarán.

● *«El Sector es como un globo que a veces está hinchado y otras no tanto»*

—¿Quién manda, realmente, en el Sector?

—Ante todo la Administración; desde ella se dicta y manda; también es cierto que, dentro del mismo Sector, hay dos o tres empresas que han puesto mucho ardor en el negocio y que son las que dictan un poco la pauta a seguir.

—¿Qué ministerio o departamento debería encargarse del Juego?

—A mi entender debiera ser Industria quien centralizase todas las competencias.

Por la feria única

—¿Es partidario de la feria única?

—Totalmente.

—¿Qué espera de FER 86?

—Sin duda, lo más importante son los contactos que en ella se van a establecer, las reuniones con otras empresas y con otras gentes del Sector; contactos que serían imposibles de otra manera. Por otra parte, creo que es muy difícil que una feria te marque las pautas de actuación de todo el año, pero sí es importante estar en ella y ver las posibilidades del mercado.

—Se habla de la necesidad de crear un tipo de máquina «D», intermedia entre la «B» y la «C», para los salones, ¿es partidario de ella?

—Pienso que sería positivo siempre y cuando se centralizaran única y exclusivamente en determinados tipos de establecimientos.

—¿Qué le pediría a la Administración?

—Por supuesto, una simplificación burocrática, que fuese mucho más práctica.

—¿Cómo ve el futuro del Sector?

—Este mundo del Automático siempre estará en auge y dentro de la diversidad siempre habrá algún tipo de juego, o producto, que estará en punta.

Un ilusionado con su negocio

—¿Cómo se definiría?

—Como un hombre profundamente ilusionado con su negocio y que trata de hacer lo imposible por seguir en la brecha.

—¿Qué le llevó a meterse en el mundo del Juego?

—Mi hermano y yo estábamos buscando un negocio en el que poder realizarnos como empresarios; tocamos el mundo del Automático y nos atrapó de tal forma que, como es habitual en este negocio, ya no pudimos liberarnos de sus redes.

—¿Cuánto tiempo lleva en él?

—Va para un cuarto de siglo.

—¿El dinero lo compensa todo?

—No, en absoluto.

—¿Cuáles deben ser las cualidades de un buen empresario?

—El estar en punta, lo que quiere decir el estar en cuarenta sitios a la vez, máxime dentro de un Sector tan cambiante como es éste.

—¿Le gusta jugar?

—Sí.

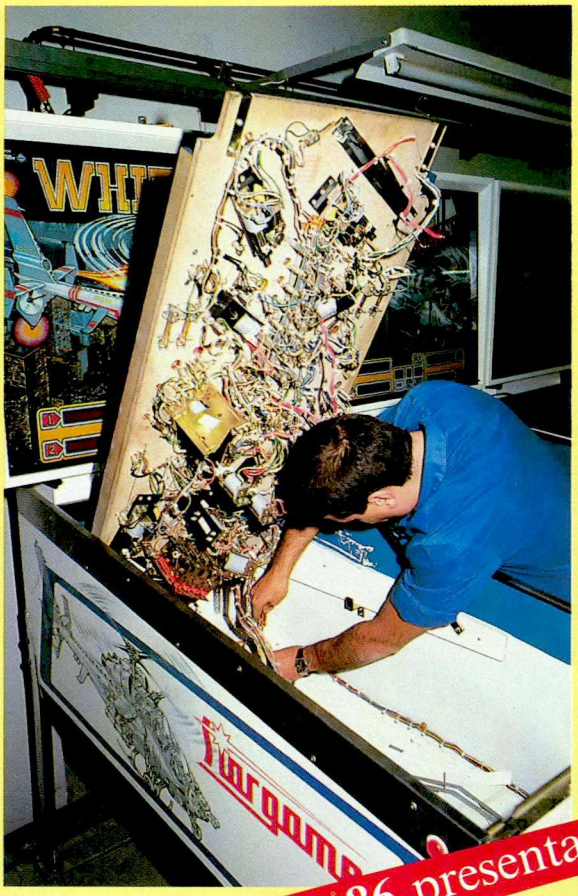
—¿Podría hacernos una valoración personal del Sector?

—Diría que es como un globo que a veces está hinchado y otras no tanto.

—¿Ha tenido ganas de arrojar la toalla en alguna ocasión?

—Sí, algunas veces me ha pasado por la cabeza y creo que algún día, no sé si lejano o próximo, le pasaré el testigo a mis hijos.

Desde julio del 86



En FER 86 presentan su nuevo modelo «White Force»

STARGAME ya pertenece íntegramente al grupo de empresas **CIRSA.** Esta joven firma va a ser la especializada en fabricar todos los pinballs del holding de Tarrasa. De momento, la novedad más importante que sale de su cadena de montaje es el «**White Force**», un pinball que los operadores del Sector pueden ver en **FER 86.**

JOSE María Cortés, Gerente de **STARGAME,** define perfectamente y con muy pocas palabras la nueva filosofía de esta empresa desde que **CIRSA** controla sus acciones: «**Arrancar de una forma paulatina, recuperar un nombre un poco desprestigiado y, a partir de ahí, ancha es Castilla**». La responsabilidad de **STARGAME** es mucha; sobre sus hombros recae la tarea de fabricar los pinballs de un grupo de la importancia de **CIRSA,** liberando a **UNIDESA** de esta tarea para que se pueda dedicar a su especialidad, las **máquinas «A» y «C».**

Las instalaciones de **STARGAME** están constituidas por tres naves que abarcan una superficie cubierta de aproximadamente **2.400 metros cuadrados,** que llegan a los **2.700** si se cuentan los dobles niveles. En la actualidad, su capacidad de producción ronda entre los treinta y cuarenta pinballs diarios, aunque se puede llegar a los sesenta sin ningún tipo de problemas si las necesidades comerciales lo requieren. La plantilla es de cincuenta y un trabajadores.

En el momento de escribir este reportaje todavía se estaban introduciendo modificaciones en las instalaciones que **STARGAME** posee en el Polígono Industrial Can Fonollar, de Barcelona. Así, y a modo de ejemplo, en noviembre, cuando esta revista esté en manos de

Stargame sa

la fábrica de pinballs de CIRSA

nuestros lectores, toda la administración de la empresa estará informatizada y conectada con el ordenador central de **CIRSA**, lo que permitirá un intercambio de información más fluida con el resto de las empresas del grupo. Dicho con otras palabras, que el sello **CIRSA**, su forma de trabajar y hacer las cosas, cada vez se nota más en la actividad de **STARGAME**.

El staff directivo de STARGAME al completo: Emiliano Alvarez, José María Cortés, José Barbal y Miguel de Pablo

Objetivo

«Arrancar de una forma paulatina, recuperar un nombre y, a partir de ahí, ancha es Castilla»

● **2.700 metros cuadrados** de instalaciones, 51 trabajadores y una capacidad de producción que puede llegar a sesenta máquinas

SPANISH AMUSEMENT TRADE SHOW

Feria Española del Recreativo

12, 13 y 14 Noviembre 1987
Palacio Alfonso XIII
Recinto Ferial – Barcelona (España)

FACOMARE

Feria de Barcelona

INTERALIA SA

FER-87 – SECRETARÍA GENERAL
Diagonal, 474 – 08006 Barcelona – Télex 50.227 – Tel. (93) 218 58 50

Stargame sa

Breve historia de una empresa

LA historia de **STARGAME**, breve todavía, se puede dividir en dos partes fundamentales: antes y después de su integración en el grupo de empresas **CIRSA**. Su actual equipo de dirección está formado por **José María Cortés,** Gerente; **Miguel de Pablo,** Director de Materiales; **Emilio Alvarez,** Director de Producción, y **Josep Barbal,** Director Técnico.

STARGAME se creó en octubre del año 1985 con una serie de accionistas totalmente ajenos al grupo **CIRSA**. La primera máquina que lanzaron al mercado fue el «**Iron Ball**», para en marzo del 86 hacer lo mismo con el «**Space Ship**» y, «**a partir de ahí, CIRSA inició las gestiones de compra de STARGAME, primero de una parte de acciones en diciembre y, finalmente, de la totalidad en julio del 86**», tal como nos cuenta **José María Cortés.**

Las dos primeras máquinas de **STARGAME** «**no fueron especialmente exitosas**», según el mencionado **José María Cortés.** La «**Space Ship**» se ha seguido vendiendo con el nuevo equipo directivo de la empresa, aunque, eso sí, con varias modificaciones que afectan al «**esquema eléctrico, al esquema electrónico, para sacar la máquina de una forma conveniente**».

«**Lógicamente** —nos continúan explicando—, **esta empresa está en fase de despunte, ahora ya con productos de calidad, como se puede comprobar con el «Space Shuttle», que ha hecho corta la cadena para servir a las necesidades del mercado**».

Hasta doce y trece «manos» necesitan las xerigrafías de los pinballs para lograr la calidad que STARGAME quiere obtener en sus fabricados. Un posterior control de calidad lo garantiza

«White Force», el nuevo pinball de STARGAME

PARA **FER 86, STARGAME** está preparando un pinball llamado «**White Force**». Se trata de un modelo que funciona a dos niveles y que juega con bola cautiva. Los atractivos para el jugador son numerosos e incluyen una rampa que posibilita la obtención de una bola extra si se pasa por ella cuatro veces, una banderola, etc.

«**White Force**» ha sido diseñado en su integridad por los técnicos de **STARGAME**. Al francés **Luis Bernard** se debe la creación del juego como tal y a **Esteban Pois**, los dibujos y gráficos. Dos profesionales que merecen los máximos elogios de los directivos de la empresa.

● **Fuertes** controles de calidad en todos los procesos de fabricación garantizan la perfección de sus productos

El nacimiento de un pinball

LOS primeros pasos que camina un pinball de **STARGAME** comienzan en la fase de diseño que, lógicamente, se realiza en el laboratorio. Normalmente, el trabajo se inicia dando forma a la primitiva idea de lo que va a ser el campo de juego. A partir de ahí se realiza el esquema del dibujo del frontal, con lo que a nivel de laboratorio queda, y perfectamente definido, el prototipo. Posteriormente, ese prototipo es racionalizado en el propio laboratorio para que vaya a producción, se hacen los planos correspondientes y se decide el lanzamiento de la serie correspondiente según las directrices que marca el consejo de dirección de **STARGAME,** tal y como contó a MAQUINA RECREATIVA **Emiliano Alvarez.**

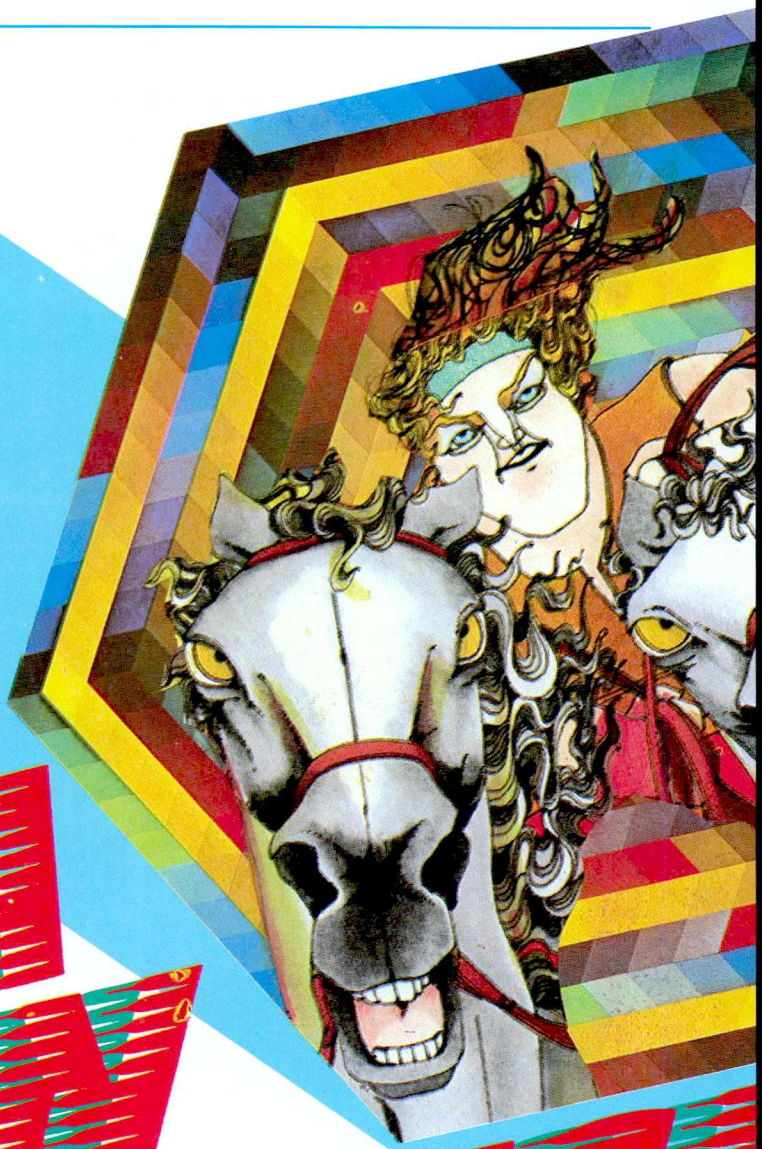
Antes de empezar la fabricación como tal del pinball, el Departamento de Compras aprovisiona a la empresa de todos y cada uno de los elementos necesarios para su montaje. En ese momento, se entra en el proceso de cadena de producción. Son tres partes fundamentales las que la conforman: carpintería, xerigrafía y montaje.

A **STARGAME** llegan los tableros de maderas, de distinto espesor, tonalidad, etc., y son cortados en la sección de carpintería. Se mecaniza todo el tablero, se colocan los luminosos y, tras una fase de lijado, pasa a xerigrafía de la parte posterior, para situar la localización de los distintos elementos con el objeto de que el montaje vaya ágil y lo más rápido posible. La parte visible por el jugador del tablero pasa, en este mismo departamento de xerigrafía, por varias fases, dependiendo del número de colores, y tras ser secado, barnizado y lijado, entra en el último paso de la cadena de producción, el montaje.

El montaje lleva un doble camino que se une al final del proceso. Por una parte circulan los tableros, como elementos principales del pinball, y por otra el mueble. Cuando ambos tienen incorporados todos los elementos, y después de diversas fases de verificación y control, se acoplan entre sí. Antes de que los pinballs salgan a la calle todavía tendrán que pasar un control de calidad independiente de producción que consiste en una especie de prueba de resistencia durante seis horas ininterrumpidas.

Una parte muy importante de este proceso es, tal y como resalta **Miguel de Pablo,** la selección de los materiales que conforman el pinball: «**El área de materiales pasa por una primera parte que es la oferta y luego viene el pedido a un proveedor. Cuando se traen las primeras piezas, son homologadas por nuestro departamento de control de calidad y sólo a raíz de esta homologación la compra se hace efectiva**».

GALICIA



LA GRAN OFENSIVA

LA ofensiva galaica en materia de Juego comenzó aún no entrado el verano. El **Decreto 116/1986, de 4 de junio,** por el que se aprobó el **Catálogo de Juegos de la Comunidad Autónoma de Galicia,** vino a establecer la premisa básica para que la Xunta pudiese hacer valer, en toda su extensión, las transferencias que sobre la materia le había conferido el Gobierno Central a través del **Real decreto 228/1985, de 16 de febero.** Cumplido este requisito imprescindible, el gobierno gallego tenía, entre otras cosas, carta blanca para controlar el Juego en todas sus facetas y regulaciones, excepto en aquellas que, por Ley, competen exclusivamente al Gobierno Central.

PERO, ¿cuáles eran exactamente las pretensiones a la hora de publicar el Catálogo? En principio, la aprobación de nuevos juegos, léase Boletos; regular legalmente las condiciones de los juegos ya en funcionamiento y, lo más importante para los conselleiros, **incrementar los ingresos de las depauperadas arcas autonómicas en torno a los 10.000 millones** de pesetas anuales. ¡He ahí todo el misterio!

La **Comisión Gallega del Juego,** presidida por el conselleiro de la Presidencia, **José Luis Barreiro,** trabajó duro a lo largo del pasado verano. Los objetivos estaban claros y había que cumplirlos lo antes posible. Primero se aprobó el nuevo Reglamento de **Bingos,** después los **Boletos** y un **segundo casino** gallego que será instalado en La Coruña y, por si todo esto fuese poco, se avanzó profundamente en la creación de un nuevo proyecto de **Reglamento de Máquinas Recreativas.** En todo ello, recalcando la necesidad recaudatoria de la Xunta, se veía un claro impulso en la actividad sancionadora de irregularidades y, en donde era posible, un notable incremento de las tasas. Pero vayamos por partes.

- Los *Boletos* van a movilizar un volumen de inversión de 6.000 millones de pesetas

- *CIRSA y FRANCO,* además de los operadores gallegos que quieran sumarse a la operación, se han hecho con el control de la explotación de los Boletos

El bingo «acumulativo»

PRODUCTO de esta febril actividad veraniega, como decimos, fue un **nuevo Reglamento del Bingo que,** como nota más destacada, introduce el **«Bingo acumulativo».** Esta modalidad consiste en añadir a la dotación del premio correspondiente de una determinada jugada, **el 20 por 100 del valor facial** detraído de cada cartón jugado en las partidas precedentes. Además de esto, en el Decreto aprobado se fija el régimen de autorizaciones, el Reglamento y desarrollo del juego, el funcionamiento de las salas, del personal y el régimen sancionador. Destacando como más novedoso el hecho de que, a partir de ahora, **las treinta salas de bingo** existentes en Galicia **se dividirán en cuatro categorías,** de acuerdo con su capacidad que no podrá ser inferior a 100 personas ni superior a 800.

Proyecto de Reglamento de Máquinas, Reglamento de Bingos, Boletos, nuevo casino...

- Se ha propuesto el «*Bingo acumulativo*» como medida para fomentar este juego
- El *nuevo casino* gallego estará instalado en pleno centro de La Coruña y pagará unas elevadísimas tasas

Los Boletos

POCO, por no decir nada, iban a solucionar los bingos la precaria situación económica de las arcas autonómicas. Todo lo contrario que los **Boletos,** a los cuales las autoridades gallegas consideran capaces de movilizar un volumen de inversión de cerca de **6.000 millones de pesetas.** El bocado era muy apetecible y no es de extrañar que, ante la inminente concesión, fueran muchos los interses creados.

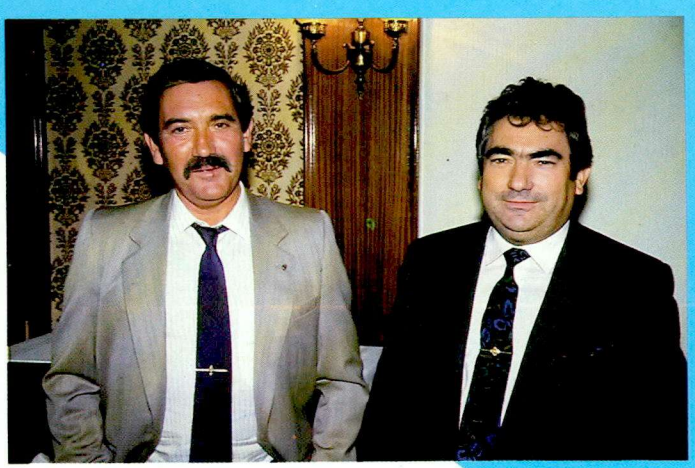
Por fin, tras no pocas deliberaciones y muchos más malintencionados comentarios, el **día 3 de septiembre** fue **adjudicada su explotación a la Sociedad General de Juego de Galicia, S. A.,** representada por don **Carlos Olano.**

Apenas un día más tarde de conocerse dicha concesión, **Joaquín Franco y Manolo Lao** entraron en contacto con el señor Olano para negociar la distribución de los Boletos, como ya informábamos en nuestro anterior número. Con otros dos socios minoritarios, **CIRSA y FRANCO** constituyeron una nueva sociedad que, en verdad, será quien gestione los boletos gallegos. Según **Joaquín Franco,** la inmediatez de todas estas operaciones fue posible gracias a que la estructura comercial y la solvencia de las empresas participantes se bastaron, por sí solas, para convencer a **Carlos Olano.**

Pero hay más: el **tándem CIRSA-FRANCO** quiere que el dinero que genere este nuevo juego vuelva a recaer en el Sector de las Máquinas, y que no ocurra lo que en el País Vasco. Por ello, están dispuestos a que el 50 por 100 de la nueva empresa pase a manos de aquellos operadores gallegos que deseen participar en el negocio. Es más, están dispuestos a que, aún sin ser socios, puedan participar en la red de distribución de los Boletos.

Joaquín Franco y Manolo Lao quieren que el negocio funcione y funcione bien. No en balde en la carrera por hacerse con la distribución que ellos ahora controlan quedaron **otras 21 empresas** informadas favorablemente por la **Comisión Gallega del Juego**, y el control va a ser exhaustivo. Uno de los mayores problemas con los que podrían encontrarse es con la fabricación del **soporte físico de los boletos,** tema de gran polémica en el País Vasco, y por ello ya se han establecido los contactos oportunos para que sea la propia **Casa de la Moneda** quien los fabrique. No obstante y, por si no es posible de momento esta colaboración, quedaría el recurso tomado con los cartones de bingo; es decir, se fabricarían en **Canadá** y, posteriormente, serían legalizados por la **Fábrica Nacional de Moneda y Timbre.**

La autorización tendrá una duración de hasta **tres años,** que podrán ser **prorrogables** por períodos iguales al de la autorización, atendiendo a la buena marcha económica de la empresa y a los volúmenes mínimos de venta que se determinen en su momento. Ese será, pues, el plazo que **FRANCO y CIRSA** tendrán para saber si merece o no la pena atreverse con los **Boletos en otras Comunidades.** De momento, con su **20 por 100 de tasa fiscal sobre el valor facial,** la Xunta espera este dinero como agua de mayo y eso, que allí, en Galicia, no llueve poco. »»»



Otro acuerdo más entre Joaquín Franco y Manolo Lao: Ceder a los operadores gallegos parte de la explotación de los Boletos

GALICIA

● En Galicia hay, aproximadamente, *23.400 máquinas de tipo «B»* legales y 3.000 ó 4.000 ilegales

»»

Nuevo casino para La Coruña

Y de los Boletos al **nuevo Casino.** La voraz ofensiva gallega sobre el Juego no se concedió un minuto para el descanso; como ejemplo, baste decir que la explotación del nuevo casino gallego se concedió el mismo día que los Boletos; la beneficiaria en este caso ha sido la **Sociedad Casinos del Atlántico,** cuya solicitud fue la única informada favorablemente por la **Comisión Gallega del Juego,** de un total de tres presentadas.

Galicia se convertirá así a partir del mes de **marzo,** fecha prevista de **apertura** para el **Casino del Atlántico,** en la tercera comunidad autónoma, junto con Andalucía y Valencia, que cuente con dos centros de estas características en su territorio. Cataluña, en donde existen tres casinos, es la única que supera esa cifra.

El **Casino del Atlántico** estará ubicado en **pleno centro de La Coruña,** en el hotel del mismo nombre, y contará con unas instalaciones de **1.600 metros cuadrados,** distribuidos en tres plantas. En su **planta baja** se instalarán la **recepción, la cafetería, el restaurante** y una sala de **40 máquinas recreativas,** se supone que del tipo «C». En la **primera planta** se ubicará la sala de los denominados «**juegos mayores**» que, con una capacidad para 300 personas, contará con una **ruleta «americana»,** otra «**francesa**», «**Black-jack**» y «**Bacarrá**», así como dos mesas de «**círculo**», donde los jugadores podrán jugar entre sí. La **planta sótano** se dedicará a **oficinas y a instalaciones** destinadas al personal del casino.

Esta nueva instalación **creará 150 puestos de trabajo directos,** por lo cual, ya en el mes de octubre, comenzó a funcionar una escuela de formación exclusivamente para el personal que preste su servicio en el casino. La creación de puestos de trabajo habrá animado a los responsables del Gobierno gallego a autorizar esta nueva instalación, pero, seguramente, lo que más les incitó a seguir adelante con la medida fue los altísimos impuestos con que estarán gravados los juegos que en él se realicen.

Serán **beneficiarios** de los mismos desde la **Xunta al Gobierno Central,** pero también el Ayuntamiento coruñés sacará su buena tajada. **El Casino del Atlántico** tendrá que satisfacer por este concepto un **35 por 100 de sus ingresos brutos,** siempre que no superen los 30 millones; **un 42 por 100,** siempre que sobrepasen esa cantidad y no lleguen a los 60, y un **50 por 100,** si se supera esta última cifra. Los objetivos de la aprobación están clarísimos. Lo que ya no se ve tan nítidamente es la capacidad de atracción de esta nueva instalación pensada, entre otras cosas, para atraer a los posibles jugadores del norte de **Galicia y Asturias,** comunidad esta última que, todavía, no cuenta con casino propio, pero las dificultades de comunicación no abogan mucho en favor del éxito en este sentido.

Por otra parte, los resultados del **casino de La Toja,** aunque sufrieron un **ligero aumento durante 1985** pasando a ser su participación en la **cuota de mercado nacional de un 2,88 por 100,** no parecen ser los suficientemente optimistas como para aconsejar la apertura de una segunda instalación de este tipo. Pero, así han querido y así ha sido. La venta del **casino de La Toja** por parte de su propietario, **el Banco Pastor,** a pesar de su solera y del atractivo que éste representaba para los jugadores del Norte de Portugal, no han sido bazas suficientes para desaconsejar tal apertura; quizás de lo único que puedan aprovecharse es de su ubicación, en el mismo centro de La Coruña. El tiempo dará o quitará razones; de momento, las arcas gallegas incrementarán por este concepto, y aunque sea poco, sus haberes.

La Comisión Gallega del Juego

La Comisión Gallega del Juego está presidida por el conselleiro de la Presidencia y Vicepresidente de la Xunta, **José Luis Barreiro,** por el Director General de Administración Local, **Víctor Soto Bello** y por los conselleiros de **Industria, Juventud y Deportes y de Tributos.** Además de los representantes de la Administración gallega, forman parte de la misma un representante de los casinos gallegos, otro de **AGEO (Asociación gallega de Empresarios Operadores)** y un tercero de bingos.

José Pena Souto, como Presidente de AGEO (Asociación Gallega de Empresarios y Operadores), ha tenido algo que decir en la movida del Juego. Quizás la sonrisa de la fotografía no sea más que producto de la fina ironía de los gallegos. Parece que pudo ser peor, en cualquier caso valga aquello de que si uno se encuentra en una escalera con un gallego no se sabe si sube o si baja. Este, al menos, se sabe que sonríe. O ¿no?

Hacienda cobra lo que sea y como sea

IGNORANDO una sentencia del **Tribunal Central Económico Administrativo,** el Ministerio de Economía y Hacienda intenta cobrar a los establecimientos de hostelería con máquinas de tipo «B» instaladas en sus locales la licencia fiscal correspondiente a los salones recreativos. Esta medida supone que bares, pubs y similares se ven obligados a pagar cantidades que suponen alrededor de **25.000 pesetas** anuales de más.

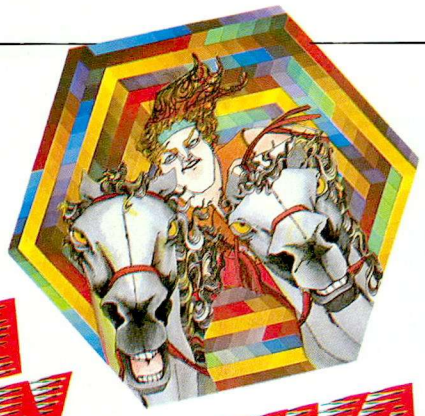
En octubre de 1984 el **Tribunal Central Económico Administrativo** emitió una sentencia, por la que los establecimientos de hostelería, sólo debían pagar la Licencia Fiscal correspondiente a su actividad principal y negaba, que el hecho de tener instaladas un máximo de tres máquinas, les convirtiera, a efectos de abonar la mencionada licencia fiscal, en salones recreativos.

El litigio entre el **Ministerio de Economía y Hacienda** y los propietarios de establecimientos de **Hostelería** había surgido a raíz de que éstos empezaran a recibir las liquidaciones con la tarifa correspondiente a los salones recreativos, lo que les supone, aproximadamente, unas **25.000 pesetas** de más. Aunque el cobro de la Licencia Fiscal lo efectúan los Ayuntamientos, la elaboración del listado por medios informáticos lo realiza el mencionado Ministerio.

Los empresarios que durante el año 1985 hayan pagado **la Licencia Fiscal** de la ilegal forma que la interpreta el Ministerio, no tienen muy claro que les compense recobrar el dinero de más satisfecho, ya que, al margen del «**muro de las lamentaciones**» que siempre constituye «**pelear**» con la burocracia de la Administración, el procedimiento para conseguir las devoluciones suele ser más costoso.

Nuevo proyecto de Reglamento para las Máquinas

PERO no hace falta ser muy listo para darse cuenta de dónde radicaba el verdadero interés, además de en los **Boletos,** de los gobernantes gallegos: en las **máquinas recreativas con premio.** Aquí es donde a la Xunta le interesaba de verdad hacerse con las riendas. Y así, pese a las dificultades, están tratando de que sea. Como objetivos a más corto plazo desde el Palacio de Rajoy, sede de la Xunta, se han marcado la **aprobación de un Reglamento de Máquinas** y, como máximo hasta enero, la realización de un **censo de las mismas.**



LA GRAN OFENSIVA

● La Xunta pretende la creación de una *guía gallega* que será *magnética*

De un **parque total de máquinas** cifrado aproximadamente en **33.000** se calcula que existen **9.600 de tipo «A» y 23.400 de tipo «B»**. Además, según fuentes próximas a **AGEO**, deben existir entre **3.000 y 4.000 ilegales.** Galicia cuenta, en este terreno, con un mercado apetecible de controlar y eso es lo que, precisamente, piensa hacer la Xunta. Pero conozcamos un poco más de cerca el proyecto.

La **nueva legislación** exigirá, entre otras cosas, que las Empresas Operadoras cuenten con una **plantilla de personal mínimo y gradual,** según el número de máquinas, y pretende una **simplificación** general del **sistema de las autorizaciones de explotación** de máquinas, mediante una **guía provisional gallega que sustituya a la del Estado.** Este último punto se completaría, entrado el año 87, con la implantación de una **guía magnética,** o de lectura óptica, que se evitaría, o trataría al menos de evitar, las falsificaciones. Con esta cuestión no están de acuerdo los operadores, ya que, según **AGEO, «hablar de documentación autónoma gallega, cuando esta última está suspendida por el Tribunal Constitucional, podría invalidar en su totalidad la normativa del Juego, si como se prevé es declarada ilegal».**

Pero prosigamos con el proyecto. También se contempla la creación de **Salones Mixtos**, intermedios entre los catalogados entre las categorías A y B. Estos **nuevos salones** tendrán una superficie de **100 metros cuadrados,** con máquinas de ambas categorías, en proporción de **una tipo «B» por cada tres de tipo «A».**

Guía legislativa gallega

- **Ley Orgánica 1/1981, de 6 de abril,** de Estatuto de Autonomía para Galicia.
- **Real decreto 228/1985, de 16 de febrero,** sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad Autónoma de Galicia en materia de Casinos, Juegos y Apuestas.
- **Decreto 45/1985, de 21 de marzo,** sobre asunción de transferencias en materia de Casinos, Juegos y Apuestas.
- **Ley 14/1985, de 23 de octubre,** reguladora de los Juegos y Apuestas en Galicia.
- **Decreto 116/1986, de 4 de junio,** por el que se aprueba el Catálogo de Juegos de la Comunidad Autónoma de Galicia.
- **Decreto 167/1986, de 4 de junio,** por el que se regula el Juego de los Boletos.
- **Decreto 273/1986, de 31 de julio,** por el que se aprueba el Reglamento del Juego del Bingo.

El jugador gallego

EL Libro Blanco del Juego recogía en su **Perfil Sociográfico de los Jugadores Habituales de los Distintos Juegos,** según las diferentes variables de situación, a los gallegos. Estos aparecían con un índice máximo de un **22,4 por 100 en Lotería Nacional,** con un **11,3 en máquinas recreativas y un 3,8 en bingos,** figurando en **último lugar los casinos, con un 0,5 por 100.**

● Se contempla la creación de *salones mixtos* con una máquina de tipo «B» por cada tres de tipo «A» que se instalen

● Se pretende *implicar a los bares* en la responsabilidad legal de las máquinas

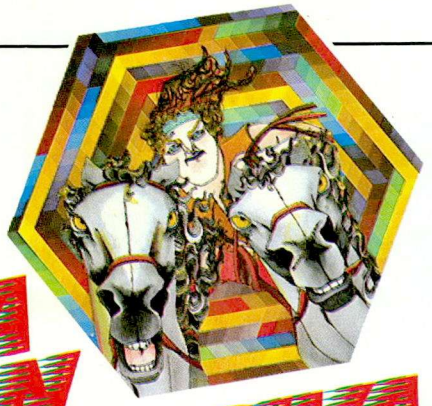
Galicia es, por número de máquinas de tipo «B» instaladas, la quinta autonomía de España. El Juego, aquí, produce muchos «verdes» que, en algunos casos, se confundían con el color del paisaje; hoy, la Xunta, quiere que se distingan perfectamente y así mejorar sus arcas. Jugar con el Juego, al menos en Galicia, puede suponer, hoy por hoy, quemarse casi tanto como sus montes

SAQUELE JUGO

REBEN S/A
Pol. ARETA HUARTE (Pamplona)
C/ BIDE TXIKI nº 5
Tef. (948) 331062

FABRICADA BAJO LICENCIA DE RECREATIVOS FRANCO

GALICIA



LA GRAN OFENSIVA

»»

Pero quizás, además de la guía gallega, el tema que puede resultar más novedoso y, a la vez más polémico, es la **exigencia a las Empresas Operadoras de una declaración «en relación con las máquinas que posean»**, para establecer las **fianzas** y una colaboración entre dichas empresas y los locales de instalación de las máquinas, **«implicándoles en la responsabilidad en el incumplimiento de la legalidad»**.

Estas son, en resumen, las novedades con las que nos podremos encontrar en el nuevo Reglamento, en el que se ve una clara intencionalidad de acabar de una vez por todas con la ilegalidad, impulsando la actividad sancionadora, que se verá apoyada con el reforzamiento de la vigilancia sobre las máquinas.

La Xunta sabe lo que quiere y lo persigue cueste lo que cueste y caiga quien caiga; las ofensivas no suelen traer buenos resultados para todos, pero el descontento en el Sector del Juego no parece ser mucho, y menos cuando en el acta de una de las sesiones celebradas durante el pasado verano, los representantes de los bingos y las máquinas recreativas pidieron que constase **«su agradecimiento por la política de apertura y diálogo que la Administración gallega ha demostrado en los temas relativos al Sector»**. Eso a pesar de los **10.000 millones** en los que piensa incrementar la Xunta sus ingresos a costa del Juego y de que no parece que vaya a ser modificado el acuerdo de una sola máquina por bar. Definitivamente va a haber que empezar a creer en las «meigas».

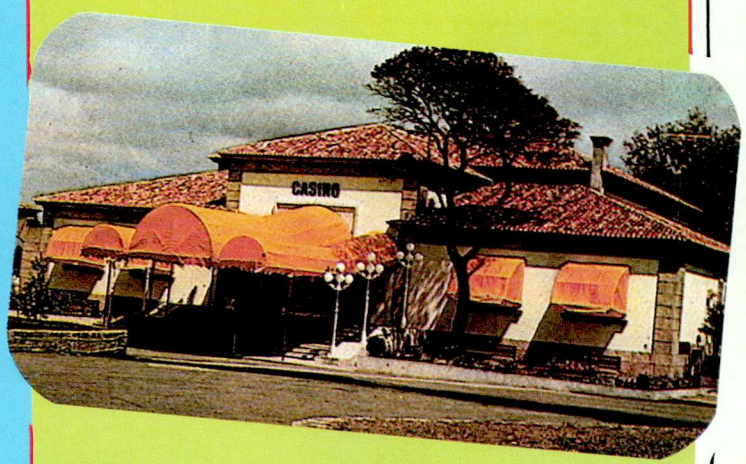
El bingo, en alza

GALICIA cuenta en la actualidad con un total de treinta salas de bingo, con un aforo total de **6.316 personas.** En ellas se juegan del orden de 14.000 millones de pesetas anuales y hay que constatar el hecho de que desde el 12 de julio de 1985, en que se juega con el cartón de 200 pesetas, han aumentado las ventas de este juego en torno a un 25 por 100.

MAQUINAS, HABERLAS HAYLAS

EL total de máquinas de **tipo «B» legales instaladas en Galicia** se eleva, según los últimos datos barajados, en torno a las **23.400** —en el Libro Blanco se hablaba exactamente de **23.340**—, lo que sitúa a esta autonomía en el **quinto lugar de España,** por detrás de Andalucía, Cataluña, Madrid y Valencia. Según **AGEO,** además de éstas habría del orden de las **3.000 ó 4.000 ilegales.** Por cuanto a máquinas de tipo «A», se estima un parque de **9.600 máquinas.** Todas ellas estarían controladas por las ochenta empresas operadoras que existen en aquella región y estarían instaladas en sus **9.300 bares, 251 salones** recreativos y **30 salas de bingo.**

El **Libro Blanco del Juego** sólo reconocía **3 fabricantes** con actividad en toda la región y, los tres, en **La Coruña** y le otorgaba a **Galicia el 8,1 por 100** en el apartado de distribución geográfica de las máquinas recreactivas, mientras que sus operadores sólo representan el **5,86 del total nacional** y el número de sus salones se quedan en el **5,3 por 100.** Nadie, por lo que se ve, se atreve a dar una cifra de recaudación.



Ante la nueva competencia

La Toja necesita un lavado de cara

HASTA ahora, Galicia contaba con un único casino, el de La Toja (Pontevedra), que por sus ingresos totales le corespondió en el último año el **2,88 por 100** de la cuota de mercado a nivel nacional. En **1979,** primer año del que se tienen cifras, dicha cuota se elevaba el **4,74 por 100.**

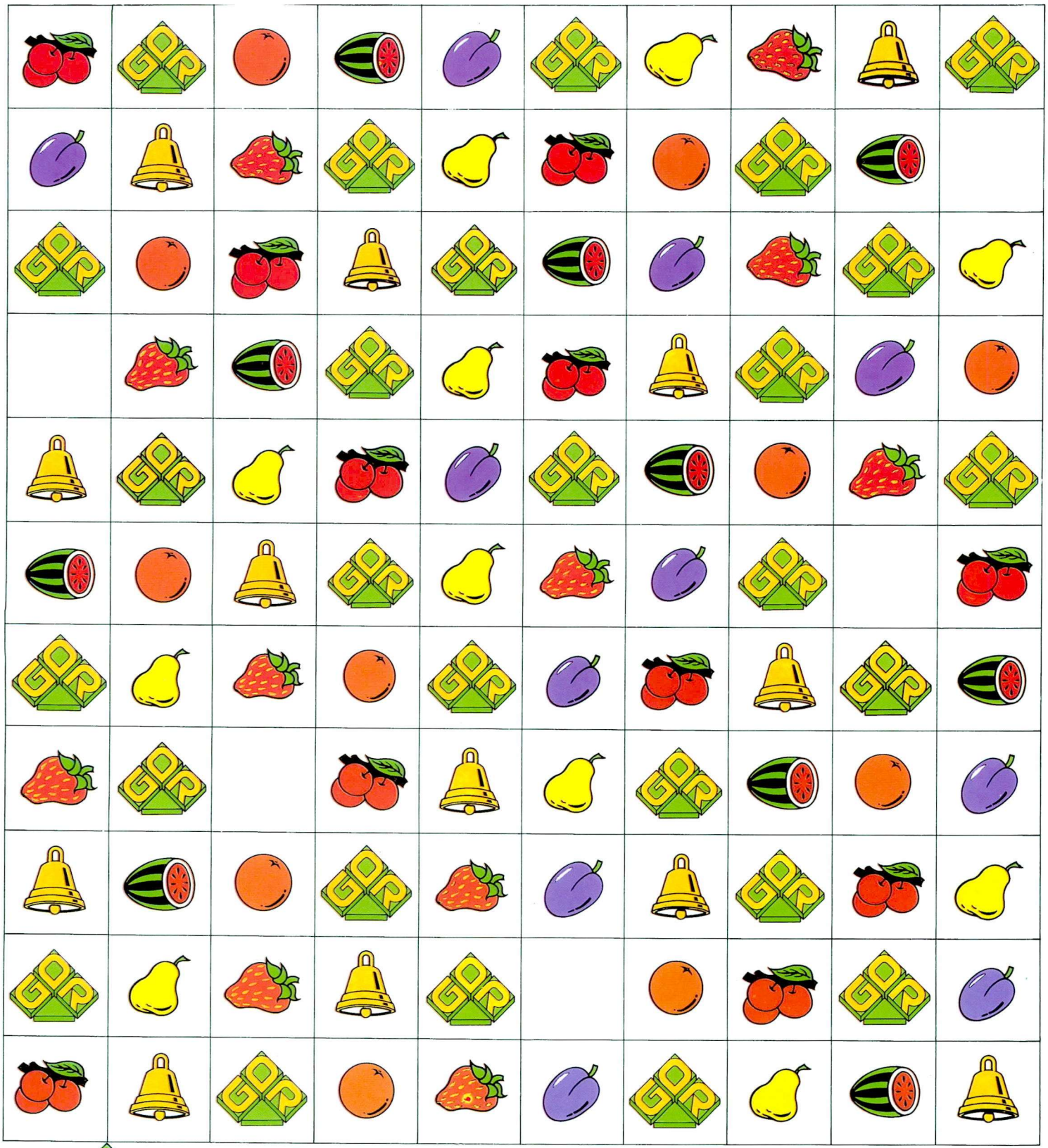
Según las cifras del año 85, el **Casino de La Toja** ocupaba el puesto número 15 de los nacionales por número de visitantes y el número **11 por el total** de ingresos por juego, siendo la ruleta francesa, con **341.777.000 pesetas,** su juego más solicitado. En ese año fue el casino español en donde más aumentó el gasto medio por jugador y visita con respecto a 1984, situándose la subida media en **1.816 pesetas.**

Todos estos resultados no deben parecerle muy buenos a su actual propietario, el **Banco Pastor,** cuyos dirigentes están negociando su venta, dentro de un proceso de realización de activos que se inició con la venta de **La Toja Cosméticos.**

A pesar de que el complejo pontevedrés está instalado en un lugar de gran belleza, su aislamiento respecto a los alrededores ha ocasionado unos incrementos en los ingresos más bien modestos que, según fuentes bien informadas, apenas cubren los gastos financieros, tributarios y generales.

Quizás con la instalación de un casino en La Coruña, en el mismo centro de la ciudad, se evite el mencionado aislamiento, pero, también es verdad, se pierden los clientes del Norte de Portugal, con los que contaba La Toja.

EN ORENES
HACEMOS LO QUE NOS DA LA GAMA



COMPAÑIA ORENES DE RECREATIVOS S.A.

MURCIA: Ctra. de Alicante, Km. 3. Tlfno. 24 25 00 (6 líneas)

«Revolucionario» Reglamento gallego

Nace el bingo acumulativo

LA **Junta de Galicia** sigue desplegando una intensa actividad legislativa en materia de Juego y los bingos no se iban a quedar sin su **Reglamento**, cuyo texto reproducimos a continuación. Entre los aspectos más importantes del Decreto conviene destacar los siguientes: la obligatoriedad de contar todas las salas con un circuito cerrado de televisión para que los jugadores conozcan las bolas que van saliendo del bombo, los artículos dedicados a las autorizaciones —que serán indefinidas— y los requisitos que deben cumplir las empresas del juego del bingo, la instalación de un máximo de una máquina de tipo «B» por cada veinticinco plazas de aforo, algunas trabas burocráticas que pueden ralentizar aspectos como, por ejemplo, la admisión de clientes y la autorización del «bingo acumulativo».

- Autorización indefinida
- Fianza previa del 25 por 100 del capital social
- Posibilidad de instalación del bingo en los casinos
- Prohibición de hacer publicidad, a excepción de en los medios especializados

DISPOSICIONES GENERALES

Consellería de la Presidencia.
Decreto 273/1986, de 31 de julio, de Reglamento del Juego del Bingo.

Artículo 1. Descripción del Juego del Bingo

El juego del bingo es una lotería jugada sobre 90 números del 1 al 90 inclusive, teniendo cada jugador cartones o tarjetas integradas por 15 números distintos entre sí y distribuidos en tres líneas horizontales de cinco números cada una, y en nueve columnas verticales, en cualquiera de las cuales puede haber tres, dos o un número, pero sin que nunca haya una columna sin número.

Se premiarán las siguientes combinaciones:

Línea.—Se entenderá formada la línea cuando hayan sido extraídos todos los números que la integran, siempre y cuando no haya resultado premiada otra línea con los números extraídos anteriormente.

La línea podrá ser cualquiera de las tres que forman un cartón o tarjeta: la superior, la central o la inferior.

Bingo.—Se entenderá formado el bingo cuando se hayan extraído todos los números que integran un cartón o tarjeta, pudiendo, en su modalidad acumulativa, otorgarse un premio especial procedente de la acumulación de un porcentaje previamente fijado de todos los premios otorgados desde que se anuncie el inicio de la modalidad, y que se adjudique al jugador que cante bingo en una bola con un número de salida previamente determinado.

Artículo 2. Elementos

En el juego del bingo serán necesarios los siguientes elementos:

Cartones.—Habrán de reunir las condiciones establecidas en el artículo anterior y estarán necesariamente fabricados en un material que permita sean marcados por los jugadores. Los cartones sólo serán válidos para una partida y todos deberán estar seriados y numerados, indicando también, en un lugar visible, el valor facial y el número de cartones de una serie.

Aparato de extracción de bolas y mecanismos accesorios.—El aparato de extracción de bolas podrá ser de bombo o neumático. Será precisa la homologación previa por parte del órgano competente de los distintos modelos a utilizar.

Será obligatoria la existencia de un circuito cerrado de televisión que garantice el conocimiento por los jugadores de las bolas que vayan saliendo durante el juego; para ello, la cámara enfocará permanentemente el lugar de salida de aquéllas y la imagen será recogida por los **distintos monitores** (aparatos receptores) **distribuidos en la sala** en número suficiente para asegurar la perfecta visibilidad por todos los jugadores.

Como complemento de todo ello, existirá, asimismo, una pantalla de pared donde se irán recogiendo los números a medida que vayan siendo extraídos y cantados (o anunciados en voz alta). Existirá igualmente una instalación de sonido que garantice la perfecta audición en toda la sala por parte de los jugadores.

El juego de bolas estará compuesto por 90 unidades, teniendo cada una de ellas inscrito en su superficie, de forma indeleble, el correspondiente número, que habrá de ser perfectamente visible a través de los aparatos receptores de televisión. Sólo podrán utilizarse bolas previamente homologadas por el órgano competente, y en el caso de aparatos de bingo neumáticos, cada juego de bolas deberá ser cambiado cada mil partidas como máximo, o bien se procederá al cambio antes de ese límite cuando se descubra que alguna de las bolas no está en perfectas condiciones. El cambio de un juego de bolas por otro deberá hacerse constar en el libro de actas.

Artículo 3. Reglas del juego

Antes de iniciarse cada sesión, se deberá comprobar el correcto funcionamiento de todo el material e instalaciones de juego que haya de utilizarse; acto seguido, se procederá a la introducción de las bolas en el aparato extractor, pudiendo los jugadores que así lo deseen inspeccionar ambas operaciones. Antes de proceder a la venta de cartones, se anunciará la serie o series a vender, el número de cartones de la misma y el valor facial de cada uno; a continua-

»»

EL PRIMER ESLABON DE LA CADENA

AUTOMATIC MORA S.L.
Central Elche:
Jijona, 3. Elche (Alicante) - Teléf. 44 19 98

GALARDONADO EN **FER-84**
Trofeo **ANDEMAR**
a la mejor imagen
de Marca

Sucursales
— Alicante: Camino Cruz de Piedra, 17 - Teléf. 10 39
— Murcia: Ctra. Alicante-Murcia, KM. 3 - Teléf. 24 54 5
— Sabadell: Calasanz Durán, 52 - Teléf. 711 83 6
— Barcelona: Sepúlveda, 81 - Teléf. 223 72 3
— Albacete: Ríos Rosas, 66 - Teléf. 23 67 4
— Madrid: Cáceres, 49 - Teléf. 474 77 9

MORA

«Revolucionario» Reglamento gallego

ción, se iniciará la venta a través de los vendedores-locutores.

Tras las operaciones de venta, el cajero procederá a la recogida de los cartones sobrantes y el jefe de mesa, una vez realizados los cálculos pertinentes, anunciará:

— El total de cartones vendidos de la serie o series correspondientes, utilizando la siguiente fórmula: Cartones vendidos... de la serie... (letra)... (número de identificación) del número... al... y de la serie (en su caso)... del número... al...

— El importe de los premios de línea y bingo.

— El comienzo de la partida.

A partir de este momento se irán extrayendo sucesivamente las bolas, cuyo número se anunciará a través de los altavoces, mostrándose a continuación en la pantalla. Sólo después de haber sido anunciado cada número podrá, en su caso, ser marcado en el cartón por el jugador.

Iniciado así el juego, el vendedor-locutor lo interrumpirá cuando algún jugador cante la jugada de línea o bingo en voz alta. Acto seguido, entregará el cartón al jefe de mesa, procediendo éste a su comprobación, mientras se coloca el cartón-matriz frente a la cámara de televisión para conocimiento de todo el público. Esta operación se repetirá con todos aquellos cartones cantados.

Si de la comprobación efectuada resultasen fallos o inexactitudes en alguno de los números del cartón, el juego se reanudará hasta que se produzca un ganador; cuando la línea cantada sea correcta, el juego continuará hasta que sea cantado el bingo y, en caso de ser la verificación de éste positiva, se dará por finalizada la partida, procediéndose al abono del importe de los premios.

Una vez comprobada la existencia de algún cartón premiado, se preguntará por el jefe de mesa si existe alguna otra combinación ganadora con las voces «¿Alguna línea más? ¿Algún bingo más?», dejando un plazo de tiempo prudencial hasta dar la orden de reanudar la partida o darla por finalizada, según el caso. Una vez dada la correspondiente orden por el jefe de mesa, se perderá todo derecho a reclamación sobre dicha jugada.

Artículo 4. Juegos nulos

Cualquier error por parte del vendedor-locutor que se produzca en el anuncio de un determinado número durante el desarrollo del juego y que afecte de forma sustancial al mismo, determinará la anulación de la partida, con la devolución del importe íntegro de sus cartones y la restitución de éstos a la mesa.

Artículo 5. Régimen del juego del bingo

La autorización, organización y explotación del juego del bingo se atendrán a las normas contenidas en el presente Reglamento, a la Ley 14/1985, de 23 de octubre, reguladora de los juegos y apuestas en Galicia, y a las disposiciones generales sobre juegos que resulten aplicables.

Quedan prohibidos todos los juegos que con el mismo o distinto nombre constituyan modalidades del presente juego, en tanto no se incluyan en el Catálogo de Juegos de la Comunidad, cuestiones ambas que deberán ser informadas previamente por la Comisión del Juego de Galicia.

Artículo 6. Ambito de aplicación

1. El presente Reglamento es de aplicación a las salas de bingo sitas y autorizadas en el término geográfico y administrativo de la Comunidad Autónoma de Galicia, así como a las empresas que realicen su explotación, aunque su razón social esté ubicada fuera de este ámbito, y en general, a todas las personas naturales o jurídicas que de algún modo

intervengan en la práctica del juego del bingo.

2. **Los casinos de juego,** con sujeción a lo que dispongan sus respectivas autorizaciones de instalación, apertura y funcionamiento, **podrán instalar dentro de la edificación del propio casino, pero en locales separados o independientes de las restantes salas de juego, salas de bingo** cuya autorización y funcionamiento estarán sujetos a los preceptos del presente reglamento con las siguientes excepciones:

A) La contabilidad específica del juego será la prevista en este Reglamento y se llevará con independencia de la de los restantes juegos del casino, sin que los beneficios brutos se integren en la base imponible devenida en el artículo 5-2, a) del Real Decreto 221/84, de 12 de diciembre.

B) La correspondiente autorización de sala de bingo y su apertura, dentro de un casino, se tramitará con unidad de expediente respecto a la propia solicitud de casino, pero observando las prescripciones del presente Reglamento.

C) Los requisitos de admisión y control a la sala de bingo previstos en este reglamento **no serán** de aplicación únicamente si se trata de una entrada distinta a la del casino.

Artículo 7. Publicidad

1. **La publicidad de las salas de bingo queda expresamente prohibida en todo lugar exterior** a las mismas, así como **en todos los medios de comunicación de Galicia, a excepción de los especializados en temas relacionados con el Juego.**

No alcanza esta prohibición a los rótulos instalados en el exterior de las salas, indicativos de su situación con la expresión «Bingo» o el nombre comercial de la sala, así como el obsequio de objetos publicitarios de escaso valor en los que aparezca el nombre y/o la dirección de la sala y cuya entrega se realice dentro de la propia sala.

Igualmente, queda autorizada la inclusión en carteleras de espectáculos, guías de ocio y folletos de espectáculos con carácter meramente informativo.

2. Podrá realizarse publicidad en las salas de bingo a través de monitores o pantallas, así como publicidad estática, siempre que su exhibición no interrumpa el desarrollo del juego; todo ello sin perjuicio de la normativa legal sobre publicidad que sea de aplicación.

Artículo 8. Acceso no permitido

Queda prohibida la entrada a las salas de bingo a los menores de edad, y a los que, siendo mayores, no se encuentren en pleno uso de su capacidad de obrar, o les esté prohibida la entrada por la autoridad competente.

Reglas especiales

A) En especial, **les está prohibida la entrada** a las salas de bingo, **a las personas respecto de las cuales se haya solicitado de la Consellería de la Presidencia** les sea prohibida la entrada, bien por sí mismas, por su cónyuge, por sus hijos mayores de edad, así como los padres respecto a los hijos que convivan con ellos bajo su dependencia económica. El organismo competente, tras la instrucción de las diligencias que considere oportunas, resolverá estableciendo o no dicha prohibición, de las que dará traslado a las empresas titulares de las salas de bingo. Estas prohibiciones tendrán carácter reservado y no podrán darse a la publicidad de manera alguna.

El levantamiento de estas prohibiciones tendrá carácter discrecional y se tramitará en la misma forma que su imposición.

B) Las empresas titulares de las salas de bingo podrán solicitar autorización a la Consellería de la Presidencia para establecer restricciones al acceso a las salas respecto a persona o personas determinadas; no obstante no podrán autorizarse dichas restricciones cuando no estuviesen debidamente justificadas, o resultasen arbitrarias o discriminatorias, siendo su tramitación la especificada en el apartado anterior.

C) Con independencia de las prohibiciones a que se refieren los apartados anteriores, los servicios de admisión de las salas de bingo podrán prohibir la entrada a las mismas a las personas de las que se observe una conducta desordenada o hubiesen cometido irregularidades en la práctica del juego. En este caso, los servicios de admisión no están obligados a declarar al visitante los motivos de la no admisión.

Artículo 9. Autorizaciones

1. Requerirán autorización administrativa previa, para la organización, práctica y desarrollo del juego del bingo:

a) Las empresas mercantiles que realicen la explotación del juego.

b) La instalación de los locales destinados al juego.

c) La apertura de la sala de bingo.

2. Las instalaciones se otorgarán siempre que se cumplan los requisitos exigidos, y en especial los previstos en los capítulos II y III del presente Reglamento.

Será de aplicación en cuanto a la tramitación de las autorizaciones previstas en este Reglamento la vigente Ley de Procedimiento Administrativo (L.P.A.).

CAPITULO II
Régimen de las autorizaciones

Artículo 10. Ambito de las autorizaciones

1. Unicamente podrán ser autorizadas para la explotación de salas de bingo las empresas que reúnan los requisitos que se señalan en el artículo 11 del presente Reglamento.

VIDEO Hermatic MOTO

TROFEO ANDEMAR
84-85
AL MAYOR
ESFUERZO COMERCIAL

- Ultima novedad en el mercado
- Mueble robusto y resistente
- Chasis metálico extraíble, completamente autónomo
- Características del juego: —Gráficos de alta resolución. —Sonido stereofónico. —Amplia gama de ajustes del juego. —Cinco pistas. —Control por manillar de alta resistencia. —Sillín anatómico (opcional).

Hermatic

HERMATIC, S.L.
Turia, 55
Teléfonos 331 39 04 • 331 67 02
46008 VALENCIA

«Revolucionario» Reglamento gallego

2. Para que una empresa pueda solicitar la explotación de bingo deberá estar inscrita en el registro especial que llevará la Comisión del Juego de Galicia, conforme se determina en el artículo 12 del presente Reglamento.

Artículo 11. Empresas del juego del bingo. Requisitos

1. Las empresas que realicen la gestión y explotación de una sala de bingo deberán reunir los siguientes requisitos.

a) Constituirse bajo forma jurídica de **sociedad anónima** conforme a la legislación aplicable en esta Comunidad Autónoma.

b) Ostentar nacionalidad española y hallarse domiciliada en España.

c) Tener como objeto social exclusivo la explotación de juegos autorizados y que pudieran autorizarse, así como la realización de actividades complementarias e inherentes a los mismos.

d) Tener un **capital social mínimo**, totalmente suscrito y desembolsado, **de cinco millones de pesetas** por sala autorizada.

Las cuantías de capital exigido no podrán reducirse durante la existencia de la socidad, salvo que, en su caso, se redujese el número de salas que tuviese autorizadas.

Asimismo, las ampliaciones de capital necesarias como consecuencia del aumento de las autorizadas deberán efectuarse en el plazo de tres meses a contar desde las respectivas autorizaciones.

e) Las acciones representativas del capital habrán de ser nominativas.

f) Tener administración colegiada. Los administradores habrán de ser personas físicas, sin que el número de consejeros no españoles pueda exceder del proporcional a la parte de capital extranjero. Si alguno de los administradores fuese extranjero, sus facultades deberán ser mancomunadas.

g) La participación de capital extranjero, salvo autorización expresa, no podrá exceder del 25 por 100 del capital social.

Artículo 12. Autorización y registro de empresas del juego del bingo, solicitud y tramitación

1. La Comisión del Juego de Galicia llevará un registro de empresas del juego del bingo. La inscripción en dicho registro será acordada por el órgano competente.

2. La solicitud para la inscripción se instará a la Consellería de la Presidencia, mediante escrito ajustado a los requisitos del artículo 69 de la L.P.A. y en el que se contengan los datos y especificaciones siguientes:

a) Nombre, apellidos, edad, nacionalidad, estado, profesión, domicilio y número de D.N.I. del solicitante, así como en calidad con que actúa.

b) Denominación, duración, domicilio y capital social de la entidad representada, así como los mismos datos del apartado a) referidos a todos los accionistas y administradores, consejeros y apoderados de la misma.

c) Fecha prevista para el comienzo de actividad.

3. A la solicitud deberán acompañarse los siguientes documentos:

a) Copia o testimonio notarial de la escritura de constitución de la sociedad y sus estatutos.

b) Certificado de antecedentes penales de las penas a que se refieren las letras a y b del apartado anterior, así como fotocopia de sus respectivos D.N.I.

c) Memoria explicativa del programa de actividades de la empresa, en la que habrán de constar los medios económicos, técnicos y personales previstos para desarrollar su objeto social, así como una evaluación de las previsiones de explotación y rentabilidad.

d) Proyecto básico de instalación y ejecución de la sala de bingo, suscrito por técnico competente.

e) Documento que acredite la disponibilidad de local, a favor de la empresa solicitante, donde se puede instalar la sala de bingo.

f) Evaluación detallada de los puestos de trabajo a crear, incluidos los servicios complementarios.

4. Si la solicitud o documentación adoleciesen de algún defecto la Consellería de la Presidencia lo comunicará al solicitante, concediendo un plazo de 15 días para que proceda a su subsanación, transcurridos los cuales sin cumplimentar el requerimiento, el expediente se archivará sin trámite.

5. La resolución que corresponda será notificada al interesado, debiendo constar, en caso de ser ésta negativa, los motivos de su denegación. En caso de ser positiva la autorización, se procederá a la inscripción automática en el registro de Empresas del Juego del Bingo.

Artículo 13. Vigencia y caducidad

1. **La autorización y registro de empresas del juego del bingo, tendrá una duración indefinida**, y se extinguirá con la cesación de hecho o actividades que constituyen el objeto de la misma.

Las empresas quedan obligadas a comunicar a la Consellería de la Presidencia, en el plazo de 15 días, cualquier modificación de los datos y especificaciones de inscripción.

2. El órgano autorizante, con audiencia de la empresa interesada ajustándose a las disposiciones de la L.P.A. podrá declarar la caducidad de la autorización e inscripción, cuando incumpliesen los requisitos establecidos en el artículo 12 del presente Reglamento para su otorgamiento, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 31.1 de la Ley 14/1985, de 23 de octubre.

3. La suspensión de la actividad objeto de la autorización por período superior a seis meses producirá automáticamente la caducidad y extinción de la autorización, salvo que exista autorización expresa, que en ningún caso podrá exceder de 1 año.

Artículo 14. Salas de bingo

1. Son salas de bingo los locales destinados a la práctica de este juego.

2. Las salas de bingo podrán disponer de servicios de cafetería.

En las salas de bingo podrán instalarse máquinas recreativas y de azar de los tipos A y B. Dichas máquinas deberán estar ubicadas en dependencias distintas al salón donde se realice el juego del bingo; no obstante, entre dichas dependencias podrá existir una puerta de acceso, que estará destinada exclusivamente a la entrada y salida de jugadores.

En el salón donde se encuentren ubicadas las máquinas, podrá existir un servicio de cafetería, siempre que no se despachen directamente bebidas alcohólicas; en caso contrario, la zona en que se encuentran las máquinas deberá estar separada o delimitada de la cafetería por elementos de los que se derive una clara diferenciación de dependencias.

3. Las máquinas B instaladas en una sala de bingo, guardarán con el aforo de la misma, no pudiendo instalarse más de **una máquina B por cada 25 plazas de aforo autorizado.**

4. No podrá autorizarse la apertura de una sala de bingo que se encuentre ubicada en **un radio inferior a 1.000 metros** de otra ya existente, siendo de aplicación exclusivamente para las salas de bingo que se autoricen después de la entrada en vigor del presente Reglamento.

Artículo 15. Clasificación de las salas de bingo

1. Las salas de bingo, no podrán tener un aforo inferior a 100 personas ni superior a 800 personas.

2. Las salas de bingo, según su capacidad, se clasificarán en las siguientes categorías:

a) De tercera categoría, hasta 200 jugadores.

b) De segunda categoría, de 201 a 400 jugadores.

c) De primera categoría, de 401 a 600 jugadores.

d) De categoría especial, de 601 a 800 jugadores.

Artículo 16. Solicitud de instalación

1. La solicitud de autorización para la instalación de una sala de bingo, se formalizará en el modelo y cuestionario oficial que a tal efecto proporcionará el órgano competente, y deberá ser suscrita por quien ostente la representación legal de la empresa solicitante.

2. A la solicitud se deberá acompañar la siguiente documentación:

A) Documento acreditativo de la representación de la empresa solicitante por parte de quien suscriba la solicitud, en alguna de las formas previstas en el artículo 24.2 de la L.P.A.

B) Certificado o copia legalizada de la autorización de empresa de juego del bingo, así como de la inscripción en el registro de empresa a que se refiere el artículo 12 del presente Reglamento.

C) Certificación literal del acuerdo adoptado por el Consejo de Administración u órgano competente de la empresa, en orden a solicitar la autorización.

D) Plano de situación del edificio donde se pretende instalar la sala de bingo en el municipio, a escala 1/1.000, como mínimo.

E) Plano o planos de planta del local destinado a sala de bingo, a escala 1/100, con expresión de la superficie total; superficies de los espacios en que esté distribuido el local, la situación de la mesa, del

• ADAPTA SUS SISTEMAS DE MONEDA A LA EXCLUSIVIDAD DE CADA MAQUINA.
• MAQUINAS DE CAMBIO ELECTRONICO.
• PAGADORES, SELECTORES, ESCUDOS Y GUIAS.
AZKOYEN
AZKOYEN INDUSTRIAL, S. A.
Avda. San Silvestre, s n.
PERALTA (NAVARRA)
Tfno. (948) 75 00 50
Apartado de Correos 2 y 25
Telex 37799 AZKO E
AZKOYEN

«Revolucionario» Reglamento gallego

aparato extractor de bolas, monitores, pantallas y demás elementos necesarios para la práctica del juego; la localización de columnas o elementos dispuestos en el local, la localización de bar, los servicios sanitarios, las puertas ordinarias de acceso y de emergencia, las medidas de seguridad a instalar y la localización del servicio de admisión.

F) Memoria descriptiva del local, suscrita por técnico competente, con referencia a las características del mismo, y a todos los extremos relacionados en el apartado anterior; a la capacidad útil de la sala medida en número de personas sentadas, así como una certificación separada sobre la aptitud, seguridad y solidez del local o locales donde se pretende instalar la sala de bingo.

Los requisitos exigidos en este apartado y en el E) anterior deberán ajustarse a la normativa vigente en cada momento en materia de instalación de locales de amplia concurrencia y espectáculos.

G) Informe favorable del Ayuntamiento donde se pretende ubicar la sala de bingo, sobre la posibilidad de instalación de la misma en el medio urbano por razones de calificación o urbanísticas así como todas aquellas que sean competencia del Municipio.

H) Clasificación de la sala y aforo que se pretende.

I) Nombre comercial de la sala.

Artículo 17. Tramitación y resolución

1. Las solicitudes de autorización, con la documentación adjunta, se presentarán por duplicado en la Consellería de la Presidencia, dirigida al Excmo Sr. Conselleiro de la Presidencia.

2. Si la solicitud o documentación adoleciese de algún defecto, se pondrá en conocimiento del solicitante, otorgándole un plazo de 15 días para su subsanación, transcurrido el cual sin que se cumplimente dicho requerimiento, el expediente se archivará sin más trámite.

3. Una vez toda la documentación esté correcta, y si se estimase necesario, se ordenará que por técnicos competentes se practiquen las comprobaciones pertinentes, hecho lo cual se emitirá informe sobre la solicitud y se elevará junto con los documentos acreditativos al órgano competente para resolverla.

4. En caso de existir razones parciales, susceptibles de subsanación, que impidan la resolución positiva de la autorización, el órgano competente lo pondrá en conocimiento del interesado, a fin de que en el plazo de quince días subsane los defectos apuntados o bien presente las alegaciones que considere oportunas.

5. El plazo máximo de resolución de estas autorizaciones será de tres meses desde su solicitud, salvo que hubiesen mediado requerimientos de subsanación a que se refieren los apartados 2 y 4 anteriores, en cuyo caso se interrumpirá el plazo por el tiempo de resolución de dichos requerimientos.

6. Cualquier modificación de los requisitos aprobados para la resolución y de los términos en que se otorgó deberá ser solicitada y aprobada previamente por el órganos autorizante, resolviéndose con el procedimiento previsto anteriormente para la autorización de la instalación.

7. La autorización tiene carácter intransferible, estando prohibida su cesión por cualquier título, y será de duración indefinida.

Artículo 18. Permiso de apertura

1. Antes de proceder a la apertura de la sala de bingo, y dentro del plazo señalado en el art. 13-8, la empresa titular de la misma, deberá solicitar de la Consellería de la Presidencia el correspondiente permiso de apertura.

2. A la solicitud del permiso de apertura, se acompañarán los siguientes documentos:

A) Permiso de apertura municipal de la sala de bingo.

B) Certificado suscrito por técnico competente, sobre la idoneidad de funcionamiento de las instalaciones y aparatos relacionados con el desarrollo del juego.

C) Relación del personal que va a prestar sus servicios en la sala, adjuntando copia de sus respectivos DNI.

D) Documento acreditativo de haber constituido la fianza a que se refiere el art. 19.

3. El órgano competente podrá ordenar visita de inspección al local de la sala, a fin de comprobar su correspondencia con la documentación aprobada.

4. Si la solicitud, y en su caso, el resultado de la inspección fuesen satisfactorios, el órgano competente extenderá el oportuno permiso de apertura de la sala de bingo en plazo no superior a 30 días.

El permiso de apertura contendrá el horario de juego autorizado, el aforo máximo de la sala, con expresión de su categoría, el nombre comercial de la misma, su dirección y nombre de la empresa del juego del bingo autorizada.

Artículo 19. Fianzas

1. **Con carácter previo** a la solicitud del permiso de apertura a que se refiere el artículo 18 anterior, la **empresa titular de la autorización de instalación deberá constituir una fianza, cuya cuantía será del 25 por 100 del capital social.**

2. La fianza podrá constituirse en metálico, por aval bancario o mediante póliza de caución, y habrá de extenderse a disposición del Director General de Administración Local y Gobernación.

3. La fianza responderá solidariamente de las siguientes obligaciones:

a) del pago de premios.

b) de las sanciones impuestas a tenor de lo dispuesto en la Ley 14/1985, de 23 de octubre, y del presente Reglamento.

c) del pago de la tasa fiscal del juego del bingo.

4. La fianza deberá mantenerse por la cuantía máxima de su importe durante todo el tiempo de vigencia de la autorización, debiendo reponer la empresa por la que responde las misma las cantidades de que se disponga mediante los oportunos procedimientos, dentro de los 30 días siguientes.

5. La disposición de la fianza únicamente podrá ser acordada por el Director General de Administración Local y Gobernación, siempre que la misma tenga su origen en alguno de los casos a que se refiere en el apartado 3 anterior, y siempre que tengan su origen en casos firmes en vía administrativa, y cuya resolución contenga expresamente referencia a la disposición de la fianza.

No obstante, si contra dichos actos se procediese a su recurso en vía jurídica ordinaria, y siempre que el crédito quedase afianzado en virtud del procedimiento aplicable, no podrá hacerse efectiva la disposición de esta fianza.

6. Previa la disposición de la fianza, se pondrá en conocimiento de la empresa interesada, otorgándole un plazo de 15 días para alegar lo que estime conveniente, o bien cancelar el crédito por el que solicita la disposición.

7. El cese definitivo de la actividad de la sala de bingo implicará automáticamente la cancelación de la misma, dentro de los 15 días siguientes al cese, sin que exista comunicación de reclamación de ningún tipo, y en caso de existencia, se procederá a la cancelación parcial de la misma, por el importe disponible.

En ambos casos la fianza se cancelará de oficio.

Artículo 20. Modificación de las autorizaciones

1. Requerirán autorización previa de la Consellería de la Presidencia.

a) El cambio de local de la sala de bingo dentro del mismo municipio.

b) La suspensión del funcionamiento de la sala por período superior a un mes.

c) Todas las modificaciones que supongan alteración en lo relativo a ampliación de horarios de funcionamiento y aumentos o disminuciones de aforo.

d) Las modificaciones sustanciales que se pretendan efectuar en los locales, en cuanto incidan en sus condiciones de seguridad e instalaciones.

2. Requerirán comunicación previa a la Consellería de la Presidencia.

a) Las modificaciones que la empresa de juego autorizada pretenda en su razón social, domicilio, cifra de capital social, titularidad de acciones.

b) Los cambios que se produzcan en la composición de los Consejos de Administración y de los órganos de administración de las mismas, en relación con las empresas de juego autorizadas.

c) La suspensión del funcionamiento de la sala por período inferior a un mes, cuando existan motivos justificados para ello.

3. La Consellería de la Presidencia podrá delegar en sus respectivos órganos administrativos el otorgamiento de las autorizaciones a que se refiere este artículo.

Artículo 21. Vigencia y revocación de autorizaciones

1. Las autorizaciones reguladas en este capítulo tendrán una duración indefinida.

2. La Consellería de la Presidencia, previo informe de la Comisión del Juego de Galicia, podrá acordar la revocación de las autorizaciones concedidas en los siguientes casos:

a) Por la cesión de las autorizaciones concedidas por cualquier título.

b) Cuando no se repusiera el importe total de la fianza en el plazo concedido para ello.

«Revolucionario» Reglamento gallego

c) Cuando por la comisión de infracciones muy graves, se acuerde expresamente proceder de acuerdo al art. 31 de la Ley 14/1985, de 23 de octubre.

3. Antes de proceder a la revocación de las autorizaciones se le comunicará al titular de la autorización el inicio del expediente, poniéndole de manifiesto las causas que lo motivan y concediéndole audiencia y plazo para alegar lo que estime conveniente en su descargo, transcurrido el cual, y a la vista del expediente se resolverá lo procedente.

Artículo 22. Condiciones de los locales

Los locales destinados a la práctica del juego del bingo habrán de estar dispuestos de forma que las extracciones de bolas sean visibles por todos los participantes, bien directamente o mediante el empleo de monitores y de manera que se garantice la simultaneidad de la visión.

2. Los locales y sus instalaciones habrán de reunir las condiciones técnicas y de seguridad previstas en el ordenamiento legal y de este Reglamento.

Será preceptiva, en todo caso, la existencia del aparato de extracción de bolas, de circuito cerrado de televisión y de un sistema de megafonía suficiente para garantizar la plena difusión del desarrollo de las jugadas.

3. Las salas de bingo no podrán admitir en el salón donde se practique el juego de bingo un número de personas que exceda del aforo autorizado. Dicho aforo se fijará en función del número máximo de plazas de jugadores sentados de que dispusiese realmente la sala una vez instalado todo el mobiliario, sin que este número pueda exceder del de metros cuadrados de espacio útil para jugadores y teniendo siempre en cuenta la facilidad de circulación de los jugadores entre las mesas.

En el cómputo del número de personas a efectos del aforo, se excluirán en todo caso los trabajadores de servicio en la sala de bingo.

4. En los locales de la sala de bingo existirán a disposición de la autoridad la autorización de instalación de la sala de bingo así como el permiso de apertura de la sala previstos en este Reglamento.

La demás documentación relativa a la sala que sea requerida por la autoridad, deberá presentarse en el plazo de 5 días, a disposición de la misma.

Capítulo III
De las salas y del personal

Artículo 23. Personal

El personal que preste sus servicios en las salas de bingo deberá reunir los requisitos siguientes:

a) Ser mayor de edad.

b) Ostentar la nacionalidad española, doble nacionalidad o residencia.

c) Estar en posesión del documento profesional a que se refiere el apartado siguiente:

2. Todas aquellas personas que reúnan los requisitos a) y b) del apartado 1 anterior, podrán solicitar ante la Dirección General de Administración Local y Gobernación, en impreso normalizado, el correspondiente documento profesional, cuya obtención, les facultará para ejercer cualquier puesto de trabajo a categoría profesional de las previstas en el artículo 24.

Artículo 24. Categorías profesionales y puestos de trabajo

1. Las categorías profesionales establecidas para las salas de bingo son las siguientes:

Categoría A: Jefes de sala.

Categoría B: Jefes de mesa-cajeros.

Categoría C: Locutores-vendedores y admisión control.

2. Se establece la movilidad funcional entre categorías para el desempeño transitorio de funciones.

3. Las funciones esenciales características de cada puesto de trabajo son:

Jefe de sala: Ejercerá la dirección y control generales de la sala de bingo, adoptando las decisiones relativas a la marcha de las distintas operaciones, de acuerdo con las normas técnicas de juego prevista en este Reglamento. Tendrá a su cargo el cuidado y funcionamiento de todos los aparatos, instalaciones y servicios de la sala, así como el control de la llevanza de los libros obligatorios, en especial la contabilidad específica del juego.

El jefe de sala podrá adscribir al personal a diferentes puestos de trabajo de acuerdo con las normas previstas en este Reglamento, ejerciendo la dirección efectiva del mismo en la sala.

Asimismo, ostentará la representación de la empresa titular de la sala, tanto frente a los jugadores como ante la autoridad competente, a menos que dicha representación esté atribuida a otra persona y éste se encuentre en la sala.

Jefe de mesa-cajero: Será personalmente responsable de la comprobación de los cartones, bolas y premios, así como de la llevanza de los libros específicos del juego, determinando en cada jugada el número de cartones vendidos y los importes destinados a premios, informando de ello a los jugadores. Tendrá en su poder los cartones y los entregará a los vendedores, así como las cantidades correspondientes a premios, recaudando igualmente el dinero obtenido en la venta de cada jugada de los vendedores.

Locutor-vendedor: Realizará la venta directa de los cartones y la recaudación de su importe, que entregará junto con los cartones sobrantes al jefe de mesa o cajero. Manejará la máquina extractora de bolas, anunciando el número de bolas según su orden de extracción y podrá entregar a los jugadores el importe de los premios.

Admisión control. Será el encargado de controlar el acceso y entrada de jugadores y visitantes a la sala de bingo, exigiendo la presentación del D.N.I. o documento equivalente, e impidiendo la entrada de aquellas personas que lo tuviesen prohibido.

4. Las funciones atribuidas por este Reglamento al personal de las salas de bingo tiene carácter meramente enunciativo, pudiendo realizar otras no específicas mencionadas.

5. El personal al servicio de la sala de bingo no podrá en ningún caso participar en el juego, directamente o mediante terceros, ni conceder préstamos a los jugadores, ni consumir bebidas alcohólicas durante las horas de servicio.

6. Las salas de bingo deberán tener contratada una plantilla mínima que según su categoría deberá constar de las siguientes personas:

Salas de 3ª categoría: siete personas.

Salas de 2ª categoría: diez personas.

Salas de 1ª categoría: catorce personas.

Salas de categoría especial: veinte personas.

7. Las gratificaciones que los jugadores entreguen serán depositadas en una caja hermética, dotada de ranura, que se situará durante la celebración de las partidas, en lugar visible de la mesa.

La custodia de la caja es responsabilidad del propio personal al servicio de la sala.

Finalizado el horario de juego, se contará el contenido de la caja anotando la cuantía en un libro que llevará al efecto, en el que se expresará la fecha de recuento y la cantidad recaudada, así como el DNI y la firma de la persona que haya efectuado el recuento. De la veracidad de los datos reflejados, así como la custodia de los fondos, será responsable una o varias personas del personal elegidas entre ellos, y en su defecto la totalidad de la plantilla.

El reparto de las citadas gratificaciones se hará con arreglo a los criterios establecidos por el propio personal.

La empresa titular de la sala de bingo podrá acordar temporal o definitivamente la no admisión de gratificaciones, en cuyo caso habrá de advertirse este extremo mediante anuncios colocados en la sala.

Capítulo IV
Del desarrollo del juego

Artículo 25. Admisión de jugadores

1. El servicio de admisión de la sala abrirá a cada visitante **en su primera asistencia a la misma una ficha** en la que deberán figurar los siguientes datos: Nombre y apellidos, domicilio, número del DNI o documento equivalente a la fecha.

Esta ficha tendrá validez indefinida.

2. El servicio de admisión **exigirá a todos** los visitantes antes de franquearles el acceso a la sala, **la exhibición del DNI** o documento equivalente.

3. Todas las funciones del **servicio de admisión** y control de las salas de bingo serán realizadas mediante **soportes informáticos** que garanticen la obtención y conservación de todos los datos sobre asistencia de jugadores a las salas.

Artículo 26. Disposiciones generales sobre la celebración de las partidas

1. Durante el desarrollo de las partidas no se permitirá la entrada en la sala donde se realice el juego de nuevos jugadores o visitantes.

2. La celebración de cada par-

RENTABILID
DAD CALIDA
AD SERVICIO
EXPERIENCI
A PRIMERA
AS MARCAS.

Venta y Explotación

Miky s.a.

Pº Maragall, 103 - 105 - Tels. 255 02 00 - 255 62 07 - Barcelona - 08026

«Revolucionario» Reglamento gallego

tida, comienza cuando el jefe de mesa-cajero anuncia el total de cartones vendidos y series correspondientes, así como el importe destinado a premios y finaliza cuando termina la comprobación de los cartones premiados.

Fuera del horario autorizado para la apertura de la sala de bingo, ésta podrá utilizarse con otros fines lícitos.

3. El jefe de sala será responsable del mantenimiento del orden en la misma, previendo su alteración y restableciéndolo cuando fuera necesario; a tal fin, podrá exigir el abandono de la sala a las personas que produzcan perturbaciones o participen en el juego de manera irregular, pudiendo exigirles su identificación, y para el caso de que opusieran resistencia, recabará el auxilio de los agentes de la autoridad.

4. Dentro de los límites máximos de horario autorizados, la empresa titular determinará diariamente las horas que efectivamente han de comenzar y terminar las partidas. La celebración de la última partida se anunciará expresamente a los jugadores y no podrá iniciarse en ningún caso después del horario máximo autorizado.

5. El horario de las salas de bingo será desde las 15 horas hasta la hora de cierre previsto en la O.M. de 23 de noviembre de 1977, modificada por la O.M. de 29 de junio de 1981.

6. En las salas de bingo existirá la disposición del público al menos un ejemplar del presente Reglamento y de las normas técnicas del juego.

7. Todas la operaciones necesarias para la realización del juego del bingo, habrán de realizarse a la vista de los jugadores. Los jugadores podrán formular cuantas peticiones de información o reclamaciones consideren oportunas, siempre que ello no suponga interrupción del juego y se efectúen con la debida corrección.

Los jugadores que pretendan efectuar en regla una reclamación deberán hacerlo en el libro de reclamaciones previsto en el R.D. 2816/82, de 27 de agosto.

8. En las salas de bingo **podrá cambiarse moneda extranjera** así como **admitir cheques** o cualquier otro medio de pago legal, **pero nunca dentro del salón** donde se realice el juego del bingo.

9. Cualquier modificación justificada y lícita de lo establecido en los números anteriores deberá solicitarse en la Dirección General de Administración Local y Gobernación a través de la Asociación Empresarial de Bingos.

Artículo 27. Cartones de juego

1. El juego del bingo sólo podrá practicarse con los cartones oficiales expedidos por el organismo competente.

Ninguna sala de bingo podrá vender cartones sin poseer la correspondiente guía expedida por el organismo competente.

2. La venta de cartones sólo podrá realizarse dentro de la sala donde se desarrolla el juego. Ningún jugador podrá retener los cartones correspondientes a la partida anterior, que deberán quedar a disposición de los empleados de la sala.

La venta de cartones puede iniciarse en el momento en que haya comprobado el primer premio de bingo de la partida anterior.

3. Los cartones se pondrán a la venta, correlativamente, según el número de orden de los mismos dentro de cada una de las series. La venta de cada partida se iniciará, indistintamente, con el número uno de cada serie cuando ésta se comience, o con el número siguiente al último vendido en cualquier partida anterior, ya se haya efectuado ésta el mismo día u otro anterior.

Los cartones defectuosos, se retirarán previamente bien por series completas o aisladamente. En este último caso se reflejará como cartón no vendido y se reflejará en el libro de actas.

4. Si el número de cartones de la serie puesta en venta, comience ésta o no por el número uno de la misma, fuese insuficiente para atender la demanda de los jugadores, podrán ponerse a la venta para la misma partida cartones de una nueva serie, siempre que se cumplan estos requisitos:

a) La segunda serie a emplear con carácter complementario ha de ser del mismo valor facial que la primera.

b) La venta de la segunda serie ha de comenzar o por el número uno de la misma o por el siguinte al número vendido de la serie anterior.

c) Los cartones de la segunda serie podrán venderse hasta el límite máximo del cartón de la primera serie con la que se inició la venta, de tal forma que en ningún caso podrán venderse dos cartones iguales en la misma partida.

5. Los cartones deben ser pagados por los jugadores en dinero efectivo, quedando prohibida su entrega a cuenta o su abono mediante cheque o cualquier otro medio de pago, así como la práctica de operaciones de crédito a los jugadores. Lo dispuesto en este apartado no será de aplicación respecto a los servicios de hostelería y demás actividades autorizadas en la sala de bingo distintas del juego del bingo.

6. Por la compra y tenencia de los cartones, los jugadores adquieren el derecho a que se desarrolle la partida con arreglo a las normas vigentes y en su caso al pago de los premios establecidos o cuando proceda a la devolución íntegra del dinero pagado.

7. Los números de los cartones serán marcados por los jugadores, a medida que las correspondientes bolas sean extraídas y cantadas.

No serán válidos a efectos de premios, los cartones en los que no puede identificarse claramente el número de cartón y de serie.

8. La comprobación de cartones premiados se efectuará por el jefe de mesa-cajero. Para información de los jugadores se expondrá un cartón matriz idéntico al premiado, en el circuito de los monitores, o en su defecto, un cartón del mismo número que haga las veces de matríz, pudiendo exhibirse también a través de los lectores de cartones que pudieran existir instalados en distintos puntos de la sala.

También podrá efectuarse la comprobación de cartones premiados, mediante la utilización de medios informáticos o electrónicos por los monitores.

9. Después de cada partida, los cartones usados deberán ser recogidos, conservándose aquéllos que pudieran constituir el cuerpo o las pruebas de delito o infracción, en el caso de que existiesen indicios racionales de la comisión de alguna irregularidad durante la partida.

10. Los cartones, de un valor facial cualquiera, podrán ser canjeados en los centros encargados de su distribucción, por otro de valor facial inferior o superior, siempre que se trate de series enteras, y por el mismo importe.

Cuando se trate de cartones sueltos, se procederá al reintegro del importe de los mismos.

La adquisición de cartones de juego, podrá realizarse por las respectivas asociaciones empresariales legalmente constituidas y reconocidas, previo concierto con el organismo competente.

11. El valor facial de los cartones de juego del bingo que se utilicen en las salas de bingo afectadas por el presente Reglamento no podrá ser inferior a 200 pesetas.

Artículo 28. Bolas de juego

1. Al comenzar y finalizar cada sesión de bingo, las bolas serán objeto de recuento y comprobación de su estado.

Cada cambio de juego de bolas se efectuará según el número de partidas de vida útil que garantice el fabricante de las mismas.

2. Durante cada partida, los números de vayan saliendo deberán irse reflejando por su orden de salida en una pantalla o panel fácilmente legible por los jugadores. Se dispondrá, además, lo necesario para que quede constancia hasta la partida siguiente, del orden de salida de bolas, en cada partida.

3. En el caso de que, una vez comenzada la partida, se descubriera cualquier anomalía en el juego de bolas o en el aparato extractor, que incida en el normal desarrollo de la misma, se suspenderá la partida devolviéndole el dinero a los jugadores y recogiéndose los cartones, quedando éstos inutilizados, con la debida constancia de ello en el libro de actas.

Todo ello, se entiende, siempre que no sea posible reconstruir o continuar normalmente la partida.

Artículo 29. Premios

1. El dinero obtenido por la venta de los cartones y destinado a premios quedará bajo la custodia y responsabilidad del jefe de mesa-cajero, afecto al pago de los mismos dentro de la propia sala, de la que no podrá ser sustraído, salvo en virtud de orden judicial.

2. **La cantidad a distribuir en premios en cada partida consistirá en el 70 por 100 del valor facial de los cartones vendidos en la misma, correspondiendo el 10 por 100 al premio de línea y el 60 por 100 al de bingo,** sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 30.

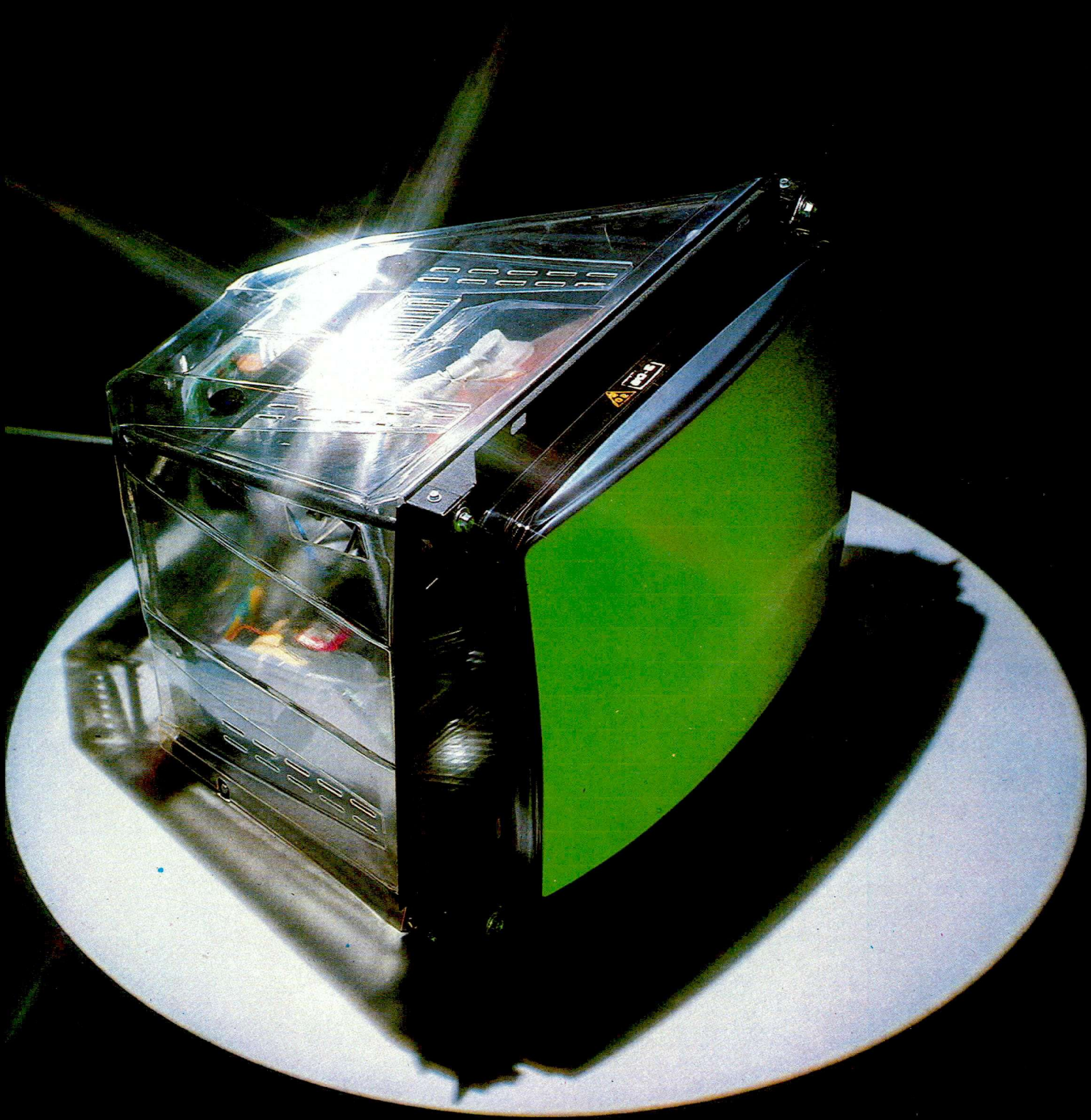
3. En todo caso los premios serán abonados a los jugadores en dinero efectivo, quedando prohibidas su sustitución total o parcial por premios en especie. Esto no obstante, el pago en metálico podrá ser sustituido, a petición y con la conformidad del jugador, por la entrega de un cheque nominativo expedido por la empresa titular de la sala.

Sin perjuicio de las acciones legales, en caso de impago del

HANTAREX®

Electronic
Equipment
Manufacturer

la garantia de la experiencia



MTC 900.E

el monitor a color mas vendido en Europa

Aragón, 210, 1º, 1ª - 08011 - Barcelona - tel. *(93) 3232941 - telex 98017 FAX-2538163

«Revolucionario» Reglamento gallego

mismo, el jugador podrá dirigirse a la Dirección General de Administración Local y Gobernación, en reclamación de la cantidad adeudada la cual, una vez comprobada la autenticidad del cheque y el impago de las deudas, concederá un plazo de 3 días a la empresa que lo hubiera librado para hacer efectivo el mismo al interesado.

4. Para poder tener derecho a proclamar los premios de línea o bingo, es preciso que todos los números del cartón premiado que forman la combinación ganadora hayan sido extraídos y cantados por el locutor en la partida en juego, independientemente del momento en que se haya completado tal combinación. En caso de error por parte del locutor, al anunciar el número que no se corresponda con el realmente extraído, prevalecerá el que figure en la bola extraída. Además para el premio de línea, será necesario que dicho premio no haya sido ya cantado por otro jugador anteriormente en el transcurso de esa partida. Si hubiese más de una combinación ganadora en cualquiera de los premios, se procederá al reparto del importe de cada premio entre los jugadores que lo hubiesen cantado.

En ningún caso podrán aceptarse reclamaciones de premios, una vez hayan sido pagados los premios.

5. Los premios se pagarán a la terminación de cada partida, previa la comprobación y entrega de los cartones premiados, que habrán de presentarse íntegros y sin manipulaciones que puedan inducir a error.

Los cartones premiados se acompañarán al acta de la sesión sin perjuicio de autorizaciones especiales de carácter extraordinario que pudieran autorizarse, a instancias de las asociaciones empresariales legalmente constituidas.

Artículo 30. Bingo acumulativo

1. **Se establece, con carácter excepcional el sistema de bingo acumulativo,** que será **opcional,** para aquellas salas de bingo que lo soliciten y cumplan los requisitos establecidos en este artículo.

2. El premio de bingo acumulativo, se otorgará al jugador o jugadores, que obtengan el premio de bingo e independientemente de éste, en un número de bolas, no superior a 50, en orden de extracción, debiendo, cada sala de bingo, en el momento de la solicitud, hacer constar el número de bola exacto que se tomará como límite máximo, para otorgar dicho premio.

El premio, por tanto, se otorgará al jugador o jugadores que obtenga el premio de bingo en un número de bolas no superior al máximo autorizado, o bien en la misma bola que sirve de límite máximo.

3. El premio de bingo acumulativo, estará **dotado por las cantidades resultantes de detraer en cada jugador, el 2 por 100 del valor facial de cada cartón de juego,** siendo por tanto el reparto de premios en las salas autorizadas, el siguiente:

Premio de bingo: 58 por 100 del valor facial.

Premio de línea: 10 por 100 del valor facial.

Premio de bingo acumulativo: 2 por 100 del valor facial.

4. La cantidad que sirve de base para el pago del premio de bingo acumulativo durante una sesión, es la suma de las cantidades acumuladas hasta el final de la sesión anterior. De la citada base, en el momento de otorgarse el premio, se detraerá el 15 por 100 cuyo importe pasará a ser la primera dotación para el siguiente premio al bingo acumulativo, el 85 por 100 restante será el líquido a pagar al otorgarse el premio.

5. Las salas de bingo autorizadas con bingo acumulativo, deberán llevar un libro registro especial, sellado y diligenciado por la Dirección General de Administración Local y Gobernación y las asociaciones empresariales reconocidas, en el que deberán anotar diariamente el importe total de las dotaciones de cada sesión al premio de bingo acumulativo, así como un espacio para reflejar el importe acumulado de dichas dotaciones, otro espacio para reflejar en su momento el importe del premio satisfecho y el importe detraído de la base que pasará a ser la primera dotación del bingo acumulativo siguiente, y un último espacio para observaciones.

6. **La solicitud para la autorización de este sistema se efectuará mediante escrito** ajustado al artículo 69 de la L.P.A., dirigido al Director General de Administración Local y Gobernación, haciendo constar los datos mencionados en el apartado 2 anterior, y adjuntando para su diligenciamiento, el libro de registro a que hace referencia el apartado 5 anterior.

La exclusión de este sistema deberá ajustarse a los siguientes requisitos:

a) La empresa deberá poner en conocimiento del organismo competente su intención de excluirse de este sistema, antes del conocimiento de la primera dotación para el que vaya a ser el último bingo acumulativo.

b) El último premio del bingo acumulativo estará dotado con la totalidad de la base acumulada hasta ese momento, incluyendo las dotaciones efectuadas durante la sesión en que se otorgue el premio, e incluida la dotación de la jugada misma en que se otorgue.

Una vez excluida de este sistema, la empresa no podrá optar de nuevo al mismo, hasta transcurridos 6 meses.

7. El valor del premio de bingo acumulativo en cada sesión deberá estar anunciado permanentemente al público, mediante carteles u otro medio estático o bien a través de monitores.

Son de aplicación al premio de bingo acumulativo las normas generales aplicables al sistema de premios, y en especial las contenidas en el artículo 29 de este Reglamento.

Artículo 31. Devoluciones

1. Si durante la celebración de una partida y con anterioridad a la extracción de la primera bola, se produjeren fallos o averías que impidiesen la continuación del juego, se suspenderá provisionalmente la partida.

Si en el plazo de quince minutos, no pudiera ser resuelto el problema planteado, se procederá a devolver el importe de los cartones a los jugadores.

2. En el caso de que ya hubiese comenzado la extracción de las bolas y su anotación en los cartones, se continuará la partida, efectuándose las extracciones por procedimiento manual, siempre que sea posible garantizar su aleatoriedad, y utilizándose exclusivamente los números pendientes de extraer.

3. Si durante el desarrollo de las partidas se produjese alguna situación que impidiese su realización, se procederá a la devolución del importe de los cartones a los jugadores, previa la retirada de los mismos, o en su caso se procederá al canje de los mismos por otros del mismo valor facial.

4. La retirada del jugador durante el transcurso de las partidas no dará lugar a reclamación alguna por parte de éste, aunque podrá transferir los cartones, si lo desea, a otro jugador.

Artículo 32. Actas de las partidas

1. El desarrollo de cada sesión se irá reflejando en un acta que se redactará, partida por partida, simultáneamente a la realización de cada una de éstas, no pudiendo comenzar la extracción de bolas, en tanto no se hayan consignado en dichas actas los datos respectivos.

2. Las actas se extenderán en libros encuadernados y foliados, que serán sellados y diligenciados por la Dirección General de Administración Local y Gobernación y las asociaciones reconocidas.

No obstante lo anteriormente expuesto, las actas podrán confeccionarse mediante sistemas y medios informáticos; en este caso, las hojas de las actas deberán estar previamente foliadas y selladas y se encuadernarán a posteriori.

3. En el encabezamiento del acta se hará constar la diligencia de comienzo de la sesión, la fecha y la firma del jefe de mesa-cajero, insertándose a continuación, por cada partida, la serie o series, precio y número de los cartones vendidos; cantidad total recaudada, cantidades pagadas por premios.

Al terminar la sesión se extenderá la diligencia de cierre que firmará el jefe de mesa-cajero.

4. También se hará constar en el acta: el cambio de juego de bolas, la subsanación de errores en la redacción de las mismas, así como las incidencias recogidas en los apartados 1, 2 y 3 del artículo 31 anterior.

Estas diligencias deberán ser firmadas por el jefe de mesa-cajero.

5. De las actas se hará al menos una copia, que podrá ser reclamada por la autoridad competente.

Capítulo V
Régimen sancionador

Artículo 33. Infracciones

Las infracciones al presente Reglamento y a las normas técni-

ingematic presenta:

INGEVIDEO

La hucha más divertida.

PLUMILLA

ingematic, s.a.

C/Abad Otto,3-5 Tel.(93) 711 18 00
SABADELL (Barcelona)

«Revolucionario» Reglamento gallego

cas contenidas en el Catálogo de Juegos, podrán ser leves, graves y muy graves, sin perjuicio de las infracciones de orden tributario.

Aquellas infracciones sólo podrán ser imputadas a las personas físicas y/o jurídicas causantes de las mismas.

Artículo 34. Infracciones muy graves

Son infracciones muy graves:

1. La organización, celebración o explotación del juego del bingo, sin poseer todas las autorizaciones legalmente previstas.
2. Utilizar elementos de juegos que, estando sometidos a homologación o autorización, no cumplan este requisito, o sean manipulados fraudulentamente.
3. La concesión de préstamos a los jugadores apostantes en el salón donde se celebren las partidas.
4. La autorización o permisión a los menores de edad de la práctica del juego.
5. La utilización de documentos no conforme a la realidad para obtener permisos o autorizaciones.
6. Otorgar a los jugadores premios superiores a los legalmente establecidos.
7. El empleo de cartones no adquiridos por el procedimiento legal previsto.
8. La venta de cartones por precio superior al valor facial de los mismos.
9. La falsificación o empleo por parte de los jugadores de cartones adquiridos en otras salas, o pertenecientes a series que no sean las anunciadas y puestas a la venta.
10. Cualquier acción u omisión que, significando alteración o modificación sustancial de lo dispuesto en este Reglamento, sea determinante de defraudación o engaño.

Artículo 35. Infracciones graves

Son infracciones graves:

1. Cualquier acción de carácter publicitario del juego del bingo que infrinja las normas del presente Reglamento, así como las promociones de venta mediante actividades análogas al juego del Bingo.
2. La coacción o intimidación sobre los jugadores en el caso de protestas o reclamaciones.
3. La negativa a exhibir a la autoridad competente los documentos correspondientes.
4. La admisión de un número de jugadores en el salón del juego que exceda del 10 por 100 del aforo autorizado.
5. La celebración de una sesión con la omisión de la totalidad de las diligencias previstas en este Reglamento.
6. Permitir la entrada a aquellas personas que tengan el acceso prohibido.
7. La suspensión del funcionamiento de la sala por período superior a seis meses, sin la preceptiva autorización.

Artículo 36. Infracciones leves

Son infracciones leves:

1. No poseer una máquina de extracción de bolas manual para caso de avería.
2. No poseer un juego de recambio de bolas.
3. La admisión de un número de jugadores en el salón del juego del bingo que no excede del 10 por 100 del aforo máximo autorizado.
4. La llevanza inexacta de manera habitual de las fichas de jugadores.
5. La celebración de una partida, con reflejo inexacto de los datos necesarios en el libro de actas, sin que ello perjudique a terceros ni beneficie al infractor.
6. La alteración de las instalaciones específicas del juego, que impidan a los jugadores la audición de las partidas o la visibilidad de monitores.
7. La motivación a los jugadores mediante incentivos.
8. La contratación del funcionamiento de la sala por período inferior a seis meses y superior a un mes, sin la preceptiva autorización.
10. El incumplimiento de los horarios máximos autorizados.
11. La retención de cartones por parte de los jugadores una vez finalizadas las partidas.
12. La no llevanza o llevanza inexacta del libro de propinas.
13. La negativa a identificarse de los jugadores a petición del jefe de sala.
14. La interrupción de una partida por parte de los jugadores o visitantes por cualquier causa injustificada.
15. Cualquier otra infracción que no tenga carácter de grave o muy grave.

Artículo 37. Sanciones, competencia y procedimiento

1. Las sanciones leves, graves y muy graves, se regirán por lo dispuesto en los artículos 31 y 32 de la Ley 14/85, de 23 de octubre.
2. Unicamente podrán ser sancionadas aquellas infracciones expresamente tipificadas en este reglamento, sin que quepa la interpretación extensiva ni la analogía.
3. En las actas de inspección deberán constar los datos de la persona o entidad a la que se le impute la comisión de la infracción.
4. La iniciación de un procedimiento penal producirá la suspensión automática de la exigencia de responsabilidad administrativa, hasta tanto se sustancia aquélla.

Disposición transitoria primera

1. Todas las empresas de servicios a que hace referencia el artículo 6 de la O. M. de 9 de enero de 1979, que en la actualidad gestionen salas de bingo afectadas por el presente Reglamento, deberán formalizar en el plazo de dos meses, a partir de su entrada en vigor, fianza en los términos previstos en el artículo 19.
2. Las fianzas que hasta la fecha mantienen las mencionadas empresas, serán canceladas de oficio por la Administración en el plazo de 15 días desde la entrega de la fianza a que hace referencia el apartado anterior.

Disposición transitoria segunda

1. En virtud de lo dispuesto en la disposición transitoria segunda de la Ley 14/85, de 23 de octubre, las empresas que en la actualidad vengan gestionando salas de bingo, podrán solicitar la titularidad de la autorización de la sala de bingo que gestionen, en los siguientes casos:

a) Por renuncia de la misma por parte de la entidad titular de la autorización, pérdida o caducidad de la misma.

b) Por extinción, caducidad o denuncia del contrato entre la entidad titular de la autorización y la empresa de servicios.

En ambos casos, la empresa solicitante deberá acreditar la disponibilidad del local donde esté instalada la sala de bingo.

2. La solicitud deberá instarse ante la Dirección General de Administración Local y Gobernación, adjuntando los siguientes documentos:

a) Acreditación de los extremos a que hace referencia el apartado anterior.

b) Copia legalizada de la escritura de constitución de la sociedad y de su inscripción en el registro Mercantil, así como de la autorización de empresa de servicios conforme al artículo 6 de la O.M. de 9 de enero de 1979.

c) Relación de accionistas y apoderados de la sociedad.

3. La solicitud deberá presentarse el menos con un mes de antelación a la fecha prevista para el cambio de titularidad.

Santiago de Compostela, treinta y uno de julio de mil novecientos ochenta y seis.

Gerardo Fernández Albor, Presidente.

José Luis Barreiro Rivas, Conselleiro de la Presidencia.

COMPUTER MAVI, S. A.

Fábrica de recreativos
Futbolines
Paletas
Chapolines
Toda clase de Vídeos y
Expendedoras

FELICITA A LOS ORGANIZADORES
Y EXPOSITORES DE FER '86
ASI COMO A NUESTROS CLIENTES

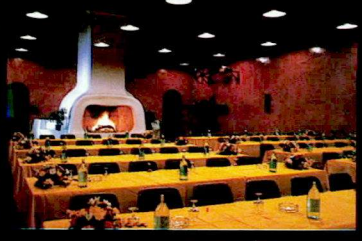
DESEANDOLES EL MAYOR EXITO COMERCIAL

COMPUTER MAVI, S. A.
Camino de La Vega, Nave 20
Polígono Industrial San Fernando de Henares
Tel. (91) 656 22 37

CONGRESOS · REUNIONES · BODAS · CONVENCIONES

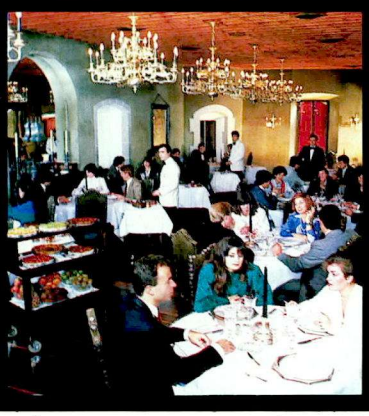
En Casinos todo es distinción

Desde el primer momento. La insólita arquitectura de los Casinos, sus lujosas dependencias y el servicio elegante y amable le acompañarán a usted y a sus invitados, distinguiendo a su reunión social o profesional con el selecto ambiente de Casinos de Catalunya.



Distinción en cada servicio:

- **Parking. Guardacoches. Guardarropía.**
- **Bares. Snacks. Restaurantes. Buffets. Alta gastronomía nacional e internacional. Salas con capacidad desde 10 a 800 personas.**
- **Circuito cerrado TV. Sonorización. Proyecciones. Comunicación exterior e interior.**
- **Traducción simultánea. Azafatas. Mecanógrafas. Estenotipistas.**
- **Decoración. Exhibiciones.**
- **Impresión y diseño de materiales gráficos.**
- **Boite. Discotecas. Cabaret Espectáculo. Galas. Piano Bar.**
- **Seguridad. Vigilantes jurados.**



Nos distinguimos también por nuestra extraordinaria relación precio/calidad.

Solicite folleto detallado de cada casino.

AREA-2

En Casinos usted es protagonista

Casinos de Catalunya

Gran Casino de Barcelona
Sant Pere de Ribes
Tel. 93-893 36 66

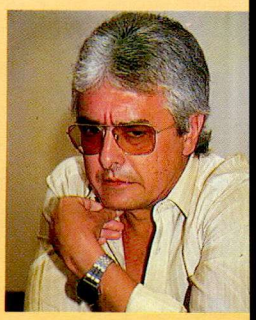
CASINO LLORET DE MAR
Girona
Tel. 972-36 65 12

Casino Castillo de Peralada
Girona
Tel. 972-53 81 25

Es imprescindible el D.N.I. para entrar en Casinos.

BINGO

por Alejandro Colubi



El Reglamento gallego Bueno..

CUANDO se me pidió que comentase y diera mis opiniones sobre el nuevo ***Reglamento publicado el 19-9 en el «Diario Oficial de Galicia» número 182,*** *me planteé como punto fundamental, determinar desde qué tribuna y bajo qué prisma debía acometerlo, y rápidamente me circunscribí a la única desde la que puedo y debo dar mis opiniones:* ***La de empresario del Sector.*** *La primera impresión que se saca al hacer la lectura del Reglamento gallego es la de que sobre el antiguo marco del* ***viejo y caduco reglamento de fecha 9-1-79*** *vigente en el resto del territorio nacional, se han introducido unas modificaciones de fondo y otras de forma, que han acercado más la legislación con la realidad cotidiana de lo que es este Sector, pero...*

*Y el «pero»... es el de siempre, o sea, que el legislador no puede dejar la figura tranochada del «****Gran Protector****» y con sus «****paternalismos****» seguir evitando que la iniciativa y la responsabilidad de unos empresarios mayores de edad den y doten a este Sector de la dinámica, fuerzas y evolución que los tiempos modernos y las leyes del libre mercado y la libre competencia necesitan.*

Porque ***¿quién es la Administración para determinar unilateralmente el número mínimo de profesionales que una empresa necesita para su buen funcionamiento?***

¿Quién es la Administración para determinar unilateralmente quién es o no profesional cualificado?

¿Bajo qué normas se prohíbe al propio empresario desempeñar una actividad profesional en su propia sala?

Pero no nos desviemos de lo que es motivo principal de este análisis: Las diferencias que contiene el Reglamento gallego, con respecto al todavía vigente en el resto del país.

Observamos con satisfacción el tratamiento dado a las ***Entidades Titulares*** *respecto a la concesión de las* ***Licencias de Bingo.***

¡Por fin! *y aunque sea sólo en Galicia de momento, se acabó la* ***discrecionalidad*** *de las autoridades para sus posibles renovaciones, al tener «duración* ***indefinida*** *mientras no cesen en la actividad que constituye el objeto de la misma».*

Esta modificación acaba con una norma sin sentido, anticonstitucional, represiva, y que podía ser usada como elemento coactivo por algún desaprensivo.

El castigo para el que comete la infracción. *Con este enunciado tan elemental va a introducirse la justicia administrativa en el bingo, aunque sólo sea en Galicia. Señores de la Administración,* ***¿no les parece demencial que si ustedes deciden quién puede estar cualificado para realizar un trabajo en una sala de bingo sus errores o malicias las pague la empresa que le da el pan?***

¡Renovarse o morir!, la figura del super-bingo u otra, muy bien, pero no como única y con mi total reproche a la voracidad administrativa. Dicho de otra forma: Puesto que la subsistencia del Sector pasa por una mayor recaudación, dejemos que la imaginación se introduzca con mayor profusión en el marco del reglamento y participen ustedes un poco cediendo porcentaje de sus tasas, ya que con ello van a recaudar muchísimo más.

Aplauso *a las facilidades que se desprenden de la posibiidad de adquirir los cartones, así como los Libros de Actas a través de las respectivas asociaciones empresariales legalmente constituidas.*

DOSSIER

«Revolucionario» Reglamento gallego

Nace el bingo acumulativo

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1. Descripción del Juego del Bingo

Artículo 2. Elementos

YO EXIJO LA MOVIOLA CREO QUE HA SALIDO EL CINCO

- Autorización indefinida
- Fianza previa del 25 por 100 del capital social
- Posibilidad de instalación del bingo en los casinos
- Prohibición de hacer publicidad, a excepción de en los medios especializados

Artículo 3. Reglas

Además de la documentada y experta opinión de Alejandro Colubi, en este mismo número de MAQUINA RECREATIVA incluimos el texto completo del Reglamento de Bingos

ALEJANDRO Colubi, Presidente de ASEJU y uno de los empresarios de **salas de bingos** que más está luchando por renovar las asociaciones del Sector, muestra en este artículo su satisfacción por el contenido del Reglamento gallego. Entre los aspectos más positivos, **Colubi** destaca el fin de la discrecionalidad de las autorizaciones al tener, a partir de ahora, un carácter indefinido y aplaude las facilidades para adquirir cartones o Libros de Actas. Sin embargo, tampoco hay que lanzar las campanas al vuelo de una forma indiscriminada, los legisladores gallegos no han recogido todas las reivindicaciones del empresariado y siguen considerando al Sector como menor de edad. No obstante, el Reglamento elaborado por la **Junta de Galicia** es un paso adelante en la normalización del juego de la «**línea y el cartón**» y, como dice el propio **Alejandro Colubi**, «**tenemos sana envidia de lo que Galicia ha conseguido**».

pero no completo

Estas son las diferencias de fondo más importantes que yo quiero resaltar, aunque no quiero dejar de comentar otras muy interesantes, otras que no me gustan, y otras... ***que no están Contemplo también como logros:***

*— **El poder tener más máquinas «B»**, pudiéndose instalar una máquina por cada 25 plazas de aforo autorizado.*

*— **El plazo máximo de tres meses** a que obliga la Administración para la resolución de las autorizaciones.*

— La cuantía y forma de constitución de las fianzas: 25 por 100 del capital social en metálico, aval bancario, o mediante póliza de caución, así como la cancelación de las mismas dentro de los 15 días siguientes al cese de la actividad.

*— **La no necesidad de autorización previa** para la suspensión de funcionamiento, cuando ésta es inferior a un mes, así como para cualquier reforma que no implique modificación sustancial, ni que afecte a las condiciones de seguridad e instalaciones.*

*— **La desaparición de la figura del auxiliar de sala** y el establecimiento de la movilidad funcional entre las categorías profesionales para el desempeño transitorio de sus funciones, así como la posibilidad de realizar otros menesteres.*

*— **La desaparición del carnet de cada sala**, ya que al no ser un sustitutivo del D.N.I. o documento equivalente, no significaba más que un costo y un acto burocrático inútiles.*

*— **La posibilidad de cambio de moneda extranjera**, admisión de cheques, o cualquier otro modo de pago legal, aunque tenga que hacerse fuera del salón donde se realice el juego del bingo.*

*— **Que la venta de cartones pueda iniciarse en el momento en que se haya comprobado el primer premio** de bingo de la partida anterior.*

*— **La posibilidad de retirar cartones defectuosos**, bien por series completas o aisladamente, con el sólo trámite de reflejarlo en el Libro de Actas.*

*— **La posibilidad de efectuar la comprobación de cartones premiados**, mediante la utilización de medios informáticos o electrónicos.*

*— **La tipificación y confección de un régimen sancionador más racional**, así como la eliminación de interpretaciones extensivas y de analogías.*

*Tras lo anteriormente expuesto también queremos significar que **no nos gustan**, entre otras cosas:*

*— Que todavía se tenga que efectuar cualquier tipo de **intromisión en la intimidad del cliente** (ficha, datos, etc.) que no sea la de simple muestra de su D.N.I. o documento equivalente y su comprobación a través sólo del número en el fichero de prohibidos.*

*— Que todavía exista el **anacronismo singular de las plantillas mínimas.***
*Y, por último, **echamos en falta:***

*— **El carnet único**, y que las funciones del profesional queden determinadas mediante la relación contractual.*

*— **Que no esté liberada la publicidad**, por lo menos a nivel institucional de sector, con el consiguiente agravio comparativo, por lo que hace la propia Administración con otros juegos.*

*— **Que cualquier componente de una empresa de servicios no** pueda trabajar en la propia sala.*

*— **Que no exista una representación empresarial** con voz y voto, en todos los órganos de decisión del sector del juego del Bingo.*

¿Y qué más se puede añadir a los anteriores comentarios y consideraciones? Pues nada y todo.

*Decir, que tenemos **sana envidia de lo que Galicia ha conseguido**; y que creemos que este paso adelante, obliga a la Administración a tener un diálogo franco y constructivo con los empresarios e intentar, cuando menos, equiparar los reglamentos y evitar así los agravios comparativos.*

Decir también que este Reglamento gallego es un buen principio de los resultados que se pueden obtener con ese diálogo al que aludimos, y que al final de todo no podrá haber más que dos soluciones, o acuerdos sensatos o anarquía. Señores de la Administración, ustedes tienen la palabra y ojalá que muy pronto podamos cantar todos juntos ¡¡BINGO!!

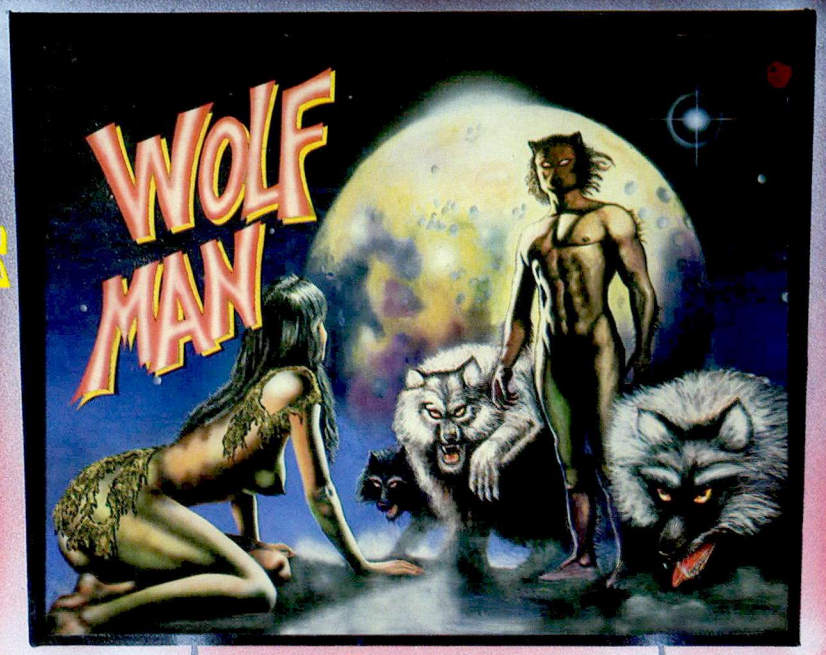
Alejandro COLUBI
(Presidente de ASEJU)

LA EXPERIENCIA HA DEMOSTRADO QUE LA SENCILLEZ ES LA BASE DE UN BUEN JUEGO.

LA CALIDAD TECNICA,
LA ROBUSTEZ DE LOS MATERIALES,
LA PRECISIÓN DEL MONTAJE....
DEFINEN UNA MARCA.

EL ATRACTIVO DE LA SENCILLEZ....
DEFINE UN JUEGO.

WOLF MAN



LE DEJARÁ ALOBADO !!

Despues de ODIN

llegó NEMESIS

y ahora...

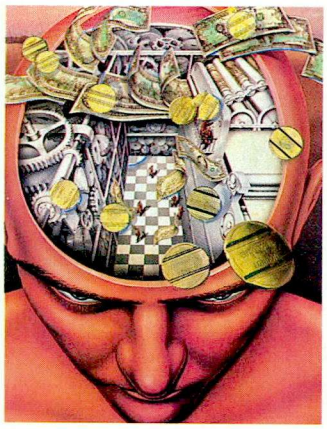
en la misma linea

WOLF MAN

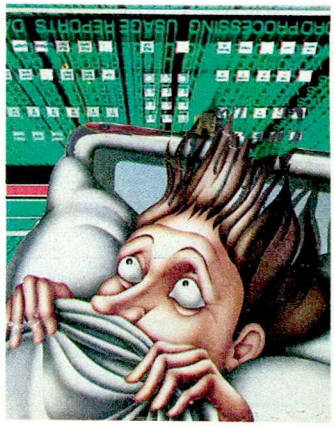
¡¡ EL FLIPPER !!

PEYPER S. A.
MAQUINAS AUTOMATICAS RECREATIVAS
JULIAN CAMARILLO, 53 bis
MADRID 28037-SPAIN
TLFS: 754 27 07
754 23 73

El IVA, siempre el IVA



LAS resoluciones de la Dirección General de Tributos a las consultas vinculantes sobre el IVA son el cuento de nunca acabar. Creímos que ya se habrían terminado las preguntas y respuestas y ¡toma! una más. Como todas, es interesante, pero ya no nos atrevemos a decir que será la última, ya que como adivinos no tenemos futuro. Eso sí, lo que parece un poco chocante es que a tan sólo dos meses de que finalice el primer año del IVA, aún sigan contestándose consultas sobre su aplicación. Y es que las «cosas de Palacio... van despacio». Y a veces, demasiado.



27917 *RESOLUCION de 3 de octubre de 1986, de la Dirección General de Tributos, relativa al escrito de fecha 18 de marzo de 1986, por el que la Asociación Zaragozana de Empresarios de Máquinas Recreativas (AZEMAR), formula consulta vinculante en relación con el Impuesto sobre el Valor Añadido, al amparo de lo dispuesto en el artículo 53 de la Ley 46/1985, de 27 de diciembre.*

Visto el escrito de fecha 18 de marzo de 1986, por el que la Asociación Zaragozana de Empresarios de Máquinas Recreativas formula consulta vinculante en relación con el Impuesto sobre el Valor Añadido;

Resultando que la Entidad consultante es una organización patronal autorizada a formular consultas vinculantes relativas al citado Impuesto, en virtud de lo dispuesto en el artículo 53 de la Ley 46/1985, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1986 («Boletín Oficial del Estado» del 28);

Resultando que se formula consulta acerca de la obligación de emitir facturas y anotar las operaciones realizadas en el Libro Registro de facturas emitidas que incumbe a las Empresas operadoras de máquinas recreativas de las denominadas tipo A;

Considerando que, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 2.º, del Real Decreto 2402/1985, de 18 de diciembre («Boletín Oficial del Estado» del 30), por el que se regula el deber de expedir y entregar factura que incumbe a los empresarios y profesionales, los referidos empresarios y profesionales están obligados a expedir y entregar factura por cada una de las operaciones que realicen y a conservar copia o matriz de la misma.

Deberán ser objeto de facturación la totalidad de las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas por los empresarios o profesionales en el desarrollo de su actividad. Se exceptúan de tal obligación las operaciones que se relacionan en el mismo precepto, entre las que se incluyen aquéllas que autorice el Centro de Gestión y Cooperación Tributaria con el fin de evitar perturbaciones en el desarrollo de las actividades económicas de los empresarios y profesionales;

Considerando que, según establece el artículo 3.º del mismo Real Decreto 2402/1985, toda factura y sus copias o matrices contendrán, al menos, los datos o requisitos que en dicho precepto se indican;

Considerando que, no obstante, tratándose de operaciones realizadas para quienes no tengan la condición de empresarios o profesionales actuando en el desarrollo de su actividad, no será obligatoria la consignación en la factura de los datos de identificación del destinatario, entre otras, en las operaciones de actividades recreativas, según dispone el artículo 4.º, número 1, del Real Decreto 2402/1985 citado;

Considerando que el número 2 del mismo artículo 4.º establece que en las operaciones en las que así lo autorice el Centro de Gestión y Cooperación Tributaria, y siempre que el destinatario de las mismas no tenga la consideración de empresario o profesional actuando en su condición de tal, podrá omitirse la consignación expresa en la factura de la cuota repercutida y del tipo impositivo aplicado, haciendo constar la expresión «IVA incluido» a continuación del precio;

Considerando que de acuerdo con lo prescrito en el artículo 165, número 1 del Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido, aprobado por Real Decreto 2028/1985, de 30 de octubre («Boletín Oficial del Estado» del 31), toda persona sujeta al impuesto deberá llevar y conservar un Libro Registro de facturas o documentos análogos expedidos, en el que se anotarán las operaciones sujetas al Impuesto, incluidas las exentas y las de autoconsumo;

Considerando que el número 3 del mencionado artículo 165 establece que el Libro Registro de facturas emitidas se inscribirán, una por una, las facturas o documentos análogos emitidos, y las demás operaciones sujetas al Impuesto;

Considerando que el Libro Registro a que se refieren los apartados anteriores deberá llevarse en la forma que se determina en los artículos 164 a 171 del Reglamento del Impuesto. No obstante, y de acuerdo con lo que preceptúa el artículo 164, número 5, del citado Reglamento, el Centro de Gestión y Cooperación Tributaria podrá autorizar fórmulas alternativas para el cumplimiento de la mencionada obligación registral, para evitar perturbaciones relevantes en el normal desarrollo de las actividades empresariales o profesionales de los sujetos pasivos,

Esta Dirección General considera ajustada a derecho la siguiente contestación a la consulta vinculante formulada por la Asociación Zaragozana de Empresarios de Máquinas Recreativas:

Primero.–Las operaciones realizadas por las Empresas operadoras de máquinas recreativas de las denominadas tipo A habrán de ser documentadas mediante factura que reúna los requisitos exigidos en el artículo 3.º del Real Decreto 2402/1985.

No será necesaria la consignación en la misma de los datos de identificación del destinatario de las operaciones sujetas al impuesto en el caso de que dicho destinatario no tuviera la condición de empresario o profesional actuando en el desarrollo de su actividad específica. Previa autorización del Centro de Gestión y Cooperación Tributaria, podrá omitirse en tales facturas la consignación expresa de la cuota repercutida y del tipo impositivo aplicado, haciendo constar la expresión «IVA incluido» a continuación del precio.

No obstante, el Centro de Gestión y Cooperación Tributaria, con el fin de evitar perturbaciones en el desarrollo de las actividades económicas de los sujetos pasivos, podrá autorizar la no expedición de facturas en las operaciones realizadas mediante máquinas recreativas de las denominadas de tipo A.

Segundo.–Los sujetos pasivos del Impuesto sobre el Valor Añadido titulares de Empresas operadoras de máquinas recreativas de las denominadas tipo A deberán llevar y conservar, según lo establecido en los artículos 164 a 171 del Reglamento del Impuesto, un Libro Registro de facturas o documentos análogos expedidos, en el que deberán inscribir las facturas o documentos análogos emitidos, y las demás operaciones sujetas al Impuesto, aun cuando éstas no hubieran sido documentadas mediante factura o documento análogo.

El Centro de Gestión y Cooperación Tributaria podrá autorizar fórmulas alternativas en relación a las obligaciones registrales a que se refiere el párrafo anterior cuando el cumplimiento de dichas obligaciones pudiera producir perturbaciones relevantes en el normal desarrollo de la actividad empresarial del sujeto pasivo.

Madrid, 3 de octubre de 1986.–El Director general, Francisco Javier Eiroa Villarnovo.

el loro que más habla...

... y además recauda.

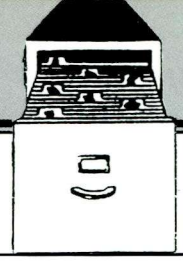
Original máquina
expendedora de regalos,
con voz
de animación controlada
por micro-procesador

- Novedad internacional
- El vendedor que más llama la atención
- Fácil de transportar
- Impermeable
- Cada huevo de plástico contiene un regalo

COSTA CONNECTIONS INT, S.A.

FER 86 Stand 450

Distribuidor para España y Portugal.
C/ Pintada, 86. Nerja (Málaga). Teléfonos (952) 520666 ó 521766



IVA al 12 por 100 para las máquinas «A»

HASTA ahora, las consultas vinculantes sobre el **IVA** habían dejado a las máquinas de **tipo** «**A**» un poco al margen. Pero el día 20 de octubre el «**BOE**» publicó una resolución de la Dirección General de Tributos que señaló que las prestaciones de servicios en que se instrumente la explotación de máquinas recreativas de tipo «**A**» **tributarán IVA** al 12 por 100. La base imponible está constituida por el importe total de la contraprestación que, respecto a la empresa operadora, es el importe de la recaudación bruta de la máquina y para el local de hostelería, el total bruto de su participación.

25012 *RESOLUCION de 2 de septiembre de 1986, de la Dirección General de Tributos, relativa al escrito de 14 de abril de 1986, por el que la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de La Coruña formula consulta vinculante en relación al Impuesto sobre el Valor Añadido, al amparo del artículo 53 de la Ley 46/1985, de 27 de diciembre.*

Visto el escrito de fecha 14 de abril de 1986, por el que la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de La Coruña formula consulta vinculante en relación al Impuesto sobre el Valor Añadido;

Resultando que la referida Cámara Oficial esta autorizada para formular consultas vinculantes relativas al Impuesto sobre el Valor Añadido, en virtud de lo dispuesto en el artículo 53 de la Ley 46/1985, de 27 de diciembre («Boletín Oficial del Estado» del 28);

Resultando que la fórmula generalmente utilizada para la explotación de máquinas recreativas tipo «A» consiste en que la Empresa operadora las coloca en salones recreativos o en establecimientos de hostelería previo pacto, generalmente verbal, con los propietarios de dichos establecimientos.

La Empresa operadora asume todos los gastos, responsabilidades y pagos inherentes a la propiedad de la máquina y se obliga a liquidar y entregar al titular del establecimiento una contraprestación previamente acordada que, ordinariamente, consiste en un tanto por ciento de la recaudación bruta obtenida.

El titular del establecimiento se obliga a colocar la máquina en un lugar visible y de fácil acceso al público, a mantener la máquina conectada a la red eléctrica durante el horario en que el establecimiento permanece abierto y en perfectas condiciones de higiene y seguridad, a vigilar su utilización y a garantizar su normal funcionamiento;

Resultando que la consulta se refiere al régimen de tributación de las referidas operaciones por el Impuesto sobre el Valor Añadido y a las obligaciones formales de los empresarios que realicen dichas operaciones;

Considerando que en virtud de lo dispuesto en el artículo 4.° del Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido, aprobado por Real Decreto 2028/1985, de 30 de octubre («Boletín Oficial del Estado» número 261, del 31), están sujetas al citado Impuesto las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas por empresarios o profesionales a título oneroso en el desarrollo de una actividad empresarial o profesional;

Considerando que, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 11 del mismo Reglamento, tienen la consideración de prestaciones de servicios sujetas al mencionado tributo tanto los servicios prestados al público por la Empresa operadora de máquinas recreativas, como los prestados a dicha Empresa operadora por el titular de los establecimientos de hostelería o salones recreativos donde la misma se instale;

Considerando que las normas reguladoras del citado tributo no establecen exención alguna en relación con dichas operaciones;

Considerando que, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 29 del Reglamento del Impuesto, la base imponible de las referidas operaciones estará constituida por el importe total de la contraprestación de los servicios prestados que, respecto de los efectuados por la Empresa operadora es el importe de la recaudación bruta de la máquina y, en relación con los servicios prestados por los titulares de los establecimientos donde está situada la máquina estará constituida por el importe bruto de su participación en la recaudación o cualquier otra forma de retribución de sus servicios que pudiese haberse pactado;

Considerando que, de acuerdo con el artículo 56 del mismo Reglamento, el tipo impositivo aplicable a las operaciones descritas es del 12 por 100;

Considerando que el artículo 1.° del Real Decreto 2402/1985, de 18 de diciembre («Boletín Oficial del Estado» del 30) establece que los empresarios o profesionales están obligados a expedir y entregar facturas por las operaciones que realicen y a entregar copia o matriz de las mismas.

Este deber incumbe incluso a los empresarios o profesionales acogidos al régimen simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido;

Considerando que el artículo 2.°, número 2, letra d), del citado Real Decreto exceptúa del deber general de facturación las operaciones que autorice el Centro de Gestión y Cooperación Tributaria con referencia a sectores o Empresas determinados, en los casos en que los destinatarios de las operaciones gravadas no exijan la entrega de una factura completa para poder practicar las correspondientes minoraciones o deducciones en la base imponible o en la cuota de aquellos tributos de los que sean sujetos pasivos;

Considerando que, según dispone el artículo 4.°, número 3, letra f), del mismo Real Decreto, en las operaciones que autorice el Centro de Gestión y Cooperación Tributaria, las facturas podrán ser sustituidas por talonarios de vales numerados o tickets expedidos por máquinas registradoras;

Considerando que, no obstante, y de acuerdo con el artículo 4.°, número 7, del Real Decreto 2402/1985, los empresarios o profesionales están siempre obligados a expedir y entregar factura completa por las operaciones que realicen y a conservar copia o matriz de las mismas, cuando el destinatario de la operación así lo exija para poder practicar las correspondientes minoraciones o deducciones en la base o en la cuota de aquellos tributos de los que sea sujeto pasivo,

Esta Dirección General considera ajustada a derecho la siguiente contestación a la consulta formulada por la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de La Coruña:

Primero.–Están sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido y no exentas del mismo:

1.° Las prestaciones de servicios en que se instrumente la explotación de máquinas recreativas del tipo «A» prestados al público por el Empresa operadora de dichas máquinas.

2.° Las prestaciones de servicios de los titulares de establecimientos de hostelería y los salones recreativos donde están instaladas las máquinas recreativas a las Empresas operadoras, derivadas de la instalación y utilizacion de dichas máquinas.

Segundo.–La base imponible de los servicios mencionados está constituida por el importe total de la contraprestación de los mismos que, respecto de los prestados por la Empresa operadora, será el importe bruto de la recaudación de las máquinas recreativas y, en relación con los servicios prestados por los titulares de los establecimientos donde estén situadas las máquinas a las Empresas operadoras, será el importe bruto de su participación en la recaudación obtenida o cualquier otra forma de retribución de los servicios que pudiera haberse pactado.

Tercero.–Las Empresas titulares de las máquinas recreativas y los titulares de los establecimientos donde estén situadas las máquinas, están obligados a documentar mediante facturas las operaciones que realicen y a conservar copia de las mismas incluso en los casos en que sea de aplicación el régimen simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Se exceptúan de la obligación general de facturación las operaciones realizadas para quienes no tengan la condición de empresarios o profesionales actuando en su condición de tales en los casos en que así lo autorice el Centro de Gestión y Cooperación Tributaria.

Las Empresas operadoras, previa autorización del Centro de Gestión y Cooperación Tributaria, podrán sustituir las facturas por talonarios de vales numerados o tickets expedidos por máquinas registradoras.

No obstante, los empresarios o profesionales están siempre obligados a expedir y entregar factura completa por las operaciones que realicen y a conservar copia o matriz de las mismas, cuando el destinatario de la operación así lo exija para poder practicar las correspondientes minoraciones o deducciones en la base o en la cuota de aquellos tributos de los que sea sujeto pasivo.

Madrid, 2 de septiembre de 1986.–El Director general, Francisco Javier Eiroa Villarnovo.

TODO SOBRE EL IVA

Todo lo que usted necesita saber sobre el IVA, aplicado al subsector de las MÁQUINAS RECREATIVAS Y DE AZAR. Un libro-guía indispensable para orientarse en la compleja normativa de este impuesto.

ALIA
EDICIONES S.A.

Comandante Franco, 28
Edificio Alia
28016 Madrid
Tel. (91) 457 59 00*

Avda. Diagonal, 474
08006 Barcelona
Télex 50.227
Tel. (93) 218 58 50*

Recorte este boletín y remítalo hoy mismo con su orden de pago. O si lo prefiere, llámenos al teléfono (93) 218 58 50 de Barcelona y atende-remos personalmente sus instrucciones.

BOLETÍN DE PEDIDO

DESEO ME REMITAN EL LIBRO «I.V.A. GUIA PRÁCTICA PARA LA EMPRESA OPERADORA».

☐ CONTRA REEMBOLSO DE 2.900 ptas. (GASTOS INCLUIDOS).
☐ Adjunto talón bancario por importe de 2.750 Ptas.

NOMBRE Y APELLIDOS .....

DIRECCIÓN ..... C.P. .....

CIUDAD .....

PROVINCIA .....

Sigue su ronda de presentaciones por toda España

Carambola en Almería

EN varios reportajes anteriores hemos mencionado que la idea de **HGM** sobre la promoción del billar es distinta y revolucionaria. No se trata de vender únicamente y cuantos más productos y más rápido mejor. No, al contrario, se trata de promocionar el juego del **8 Pool**, de cuidar bien las mesas que se instalan, incluso aunque haya que vender menos cantidad. A la larga, el tiempo va dándoles la razón.

PERO **HGM** sigue en su línea de dar a conocer el juego. Para ello, continúa realizando presentaciones por todo lo largo y ancho de nuestra geografía; presentaciones de las que hemos dado cumplida noticia.

Pues bien, en esta ocasión le ha llegado el turno a **Almería. Manuel Alés, José Miguel Casasantpere y Andy Expósito** se desplazaron hasta la ciudad andaluza, donde mostraron a multitud de operadores la calidad de las mesas de **HGM**, los encantos del juego del **8 Pool** y las bondades de las accesorios. Igualmente, les dieron consejos prácticos sobre los sistemas para convertir su mesa de billar en atractiva, sobre cómo promocionar el juego (mediante la organización de campeonatos, limpieza, etc.).

● Su objetivo principal es promocionar el juego del 8 Pool, más que vender muchas mesas y rápido

● Manuel Alés, José Miguel Casasantpere y Andy Expósito promocionaron el 8 Pool en aquella ciudad de Andalucía

Vitoria se rindió al 8 Pool de HGM

DURANTE el pasado mes de julio, HGM realizó una presentación de su gama de fabricados en el **Hotel Gazteiz de Vitoria**. La misma, que fue presidida por **Manuel Alés**, Director de Ventas de HGM para España, fue un gran éxito, no sólo de público, sino en cuanto a promoción se refiere.

Más de veinticinco empresas estuvieron representadas, todas ellas del área de **Vitoria**, lo que supone ya una pequeña muesta de la popularidad que el «pool», fabricado por HGM principalmente, está obteniendo en España. **Manuel Alés**, ayudado por su secretaria, **Cristina Connor**, y el jefe de instalaciones, **Andy Expósito**, presentó una nueva mesa «Superleague 8 Pool» en distintos tamaños, así como toda la inmensa gama de accesorios y repuestos de HGM, y de equipos de competición y trofeos, imprescindibles —según los sistemas de promoción de HGM— para una buena promoción de «pool».

También estuvo presente, procedente de Inglaterra, el Director General de Ventas de HGM, **Stan McKena**, que quedó muy complacido con el volumen de ventas conseguido y por el interés demostrado por todos los asistentes hacia los distintos productos mostrados en **Vitoria**.

Debido a estos excelentes resultados, y con el propósito de divulgar el **juego de 8 Pool** de una forma adecuada, HGM continuará con presentaciones en distintos lugares de España, que iremos anunciando, previamente, desde estas páginas.

El nuevo anagrama de HGM

HGM, aunque se dedique a algo tan clásico como es el billar, es una firma notablemente innovadora. Su sistema de promoción del **8 Pool** y su método para explotarlo e introducirlo en el mercado español, así lo han demostrado. Pues siguiendo esta línea, **HGM** también ha innovado su anagrama, realizando un diseño mucho más moderno y atractivo. Ahí queda la muestra.

Después de finalizar las reformas de sus instalaciones

INOR

Como niños con zapato nuevos

● 450 metros cuadrados, ampliables al doble, para dar trabajo a quince personas

INNOVACIONES Recreativas, S. A., o INOR, como se conoce a esta joven empresa catalana en el Sector del Automático, ya ha terminado las reformas a las que ha sometido a sus instalaciones desde hace varios meses. Aquí se podría decir aquello de «**como niños con zapatos nuevos**», porque es cierto. Los cambios han sido para bien y la fábrica y las oficinas de **INOR** son más funcionales y acogedoras, invitan a trabajar y hacen la estancia más agradable.

HACE unos meses, **José Vilches,** uno de los socios de **INOR,** declaraba a MAQUINA RECREATIVA que «**estamos construyendo una empresa**». Afirmaba que su intención no era solamente ganar un dinero fácil, que querían crear un negocio que perdurara en el tiempo y que, por eso, parte de los beneficios generados por las ventas de su «**Olimpic Hockey**» y su «**Fútbol Champ**» iban destinados a mejorar **INOR** en todos los sentidos.

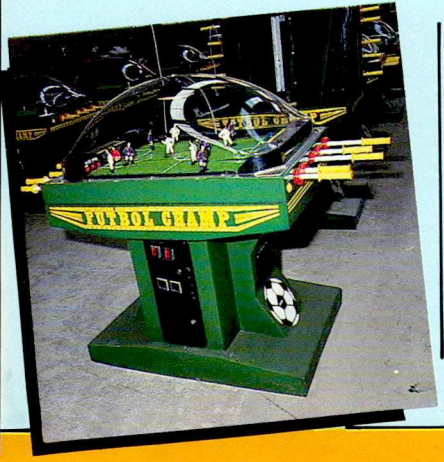
Reformas de instalaciones terminadas

UN buen ejemplo de las declaraciones de buenas intenciones citadas, lo constituyen las reformas, ya terminadas, en sus instalaciones. Después de varios meses de soportar las incomodidades propias de una fábrica en obras, los hombres que forman **INOR** están orgullosos y satisfechos, como niños con zapatos nuevos, y dan por buenas las «**incomodidades**» pasadas. Es obvio que, con el «**lavado de cara**», la imagen de **INOR** ha subido muchos enteros y es más obvio todavía que en estas condiciones se trabaja con más eficiencia y facilidad.

Las razones que impulsaron a acometer estas reformas en las instalaciones nos las explicaba **José Vilches** en la entrevista anteriormente mencionada: «**Como empresa no podíamos continuar de la forma en que estábamos cuando se empezó**». Y los resultados se pueden ver en las fotografías que acompañan a este reportaje. Los despachos están mejor

● Tras el lavado de cara, remodelación de contabilidad e instalación de ordenadores

● En esta firma catalana el objetivo no es ganar un dinero fácil, sino crear una empresa con visión de futuro



distribuidos, la mano de pintura los ha convertido en más limpios, el aspecto es más moderno y funcional, las naves donde se montan las máquinas son más espaciosas están mejor ordenadas y facilitan el trabajo...

Pero los cambios en las instalaciones de **INOR** no se limitan al aspecto externo, a un lavado de cara o de fachada. Este es importante, pero igual de importante es el afán permanente por ofrecer cada vez mejores servicios a sus clientes, productos todavía mejor acabados y una forma de trabajo más moderna. En estos momentos, por ejemplo, se está remodelando la contabilidad e instalando ordenadores para que la administración se lleve con más garantías y con más orden.

Tras varios meses de obras, las realidades

LAS obras en las instalaciones de **INOR, S. A.**, comenzaron aproximadamente en **abril del 86**. Un tiempo bien empleado. Después de tres meses de convivir con pintores, albañiles, electricistas..., es el momento de disfrutar de las realidades.

En el piso superior de **INOR, S. A.**, se encuentran las oficinas y los despachos de los directivos de la empresa. Aquí hacen su trabajo tres administrativos y dos comerciales. El interior está destinado a albergar la cadena de montaje, el almacén, una pequeña exposición, el departamento de compras y el laboratorio. Once son las personas que trabajan en producción y talleres. En total son unos **450 metros cuadrados de instalaciones** que se podrían ampliar al doble si las circunstancias lo requirieran.

En **INOR, S. A.**, sólo ensamblan los materiales, ya que la mayoría de los accesorios los traen de afuera su lista de proveedores. Una furgoneta les sirve para transportar los productos de esta empresa, que puede llegar a fabricar hasta veinte máquinas diarias. Como pueden comprender nuestros lectores, no estamos escribiendo en esta ocasión de una gran firma por su tamaño, pero sí por su realidad. En **INOR** quieren hacer las cosas con paciencia y realismo, pero siempre con ese objetivo que constituye su norma de actuación: **«Nosotros estamos trabajando con visión de futuro, no para ganar una peseta rápida»**.

Cruce de notas con la ONCE

CUPON DEL MINUSVALIDO Y CONSTITUCION

por Pedro FUENTES GUIO

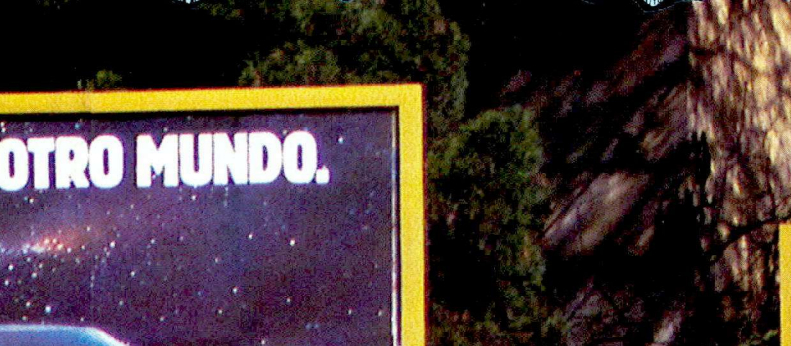
Al iniciarse la segunda legislatura socialista, quizá sea conveniente analizar el «buen camino» por el que nos han llevado en la anterior, al tiempo que preguntarnos cuál es la meta que persiguen. En cuanto al pe... todo pa... buen camino ...Constitución...

...la Administración 70 000 000 de pesetas mensuales. Tampoco tienen en cuenta al artículo 17 de la Constitución, que dice que sólo en caso de delito puede ser detenida una persona, afirmación que... artículo 25.3...

Duenes no admitan la conclusión de este silogismo, están negando la veracidad de sus premisas, pero estas están basadas en el articulado de la Constitución, por lo que es «ir en contra de nuestra norma suprema» el Gobierno...

...constitucional. Lo mismo que lo es el comunicado de los subsecretarios de cuatro Ministerios, declarando ilegal el cupón del minusválido, sin tener en cuenta que por encima de sus de... está la Constitución...

...Ministerio de...



CUPON DE LA ONCE Y LEGALIDAD

De vez en cuando aparecen noticias en los medios de comunicación que pueden producir más o menos sorpresa u ocurrencias firmadas con las que se puede discrepar en mayor o menor medida, pero en esta ocasión, y concretamente en el artículo aparecido en Diario 16 del día 2 de octubre, firmado por Pedro Fuentes Guio, se trata de algo más. El referido artículo intenta, bajo una pretendida argumentación jurídica y utilizando de manera flagrantemente interesada nuestra Constitución, presentar una cuestión estrictamente mercantil y de ...solución...

...ahora bien, utiliza...

...trabajadores...

La realidad de fondo es que, en parte por una insatisfactoria regulación legal de juego en España, especialmente tras su despenalización, y por otra parte, tras el relativo éxito del cupón de la ONCE a raíz de su reforma de 1984, una serie de «avispados» con antecedentes lo suficientemente dudosos en materia de actividades subterráneas se dieron cuenta que si encontraban una contraída social como la ...do activida... legales por no disponer de la ...tivas pertinentes podrían dura... manera indefi...

...son porque están infringiendo, entre otras, y sin ánimo de cansar, las siguientes disposiciones:

Disposición Adicional Decimoctava de la ley 46/1985, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado, artículos ... de la ley orgánica 7/1982, de 13 de julio, de contratando, real decreto-ley 68/1977, de 25 de febrero, regulador del juego, artículo 10 UNO El del real decreto 444/1977, de 11 de marzo, capítulo VI, del decreto ... 48/1986, de 1 de diciembre, artículos 237, 238 y 239 del ley ... de 19 de ...

PROD... a la ofe... para su...

PRODIECU ha lanzado la ofensiva definitiva para su legalización con despliegue de vallas publicitarias. En la que muestra la foto, la circundan como dos premoniciones: «**Es otro mundo**» y ciertamente lo es, un mundo ilegal y que Interior va a tratar de que lo siga siendo. «**La confianza en nuestro prestigio**» parece un augurio optimista —(la «T» y El Triunfo)— para el cupón del minusválido, aunque la ONCE y el Gobierno vayan a tratar de ponerles una zancadilla.

¿Una solución?

DESDE hace varios meses se viene rumoreando lo que puede ser la solución para unos minusválidos que han visto en PRODIECU y su rifa ilegal la única forma para «**ganarse la vida**»: Conceder la venta del tabaco a los minusválidos. Más concretamente, se otorgará al colectivo de minusválidos la exclusividad de la venta de tabaco en las calles.

Lo dice la revista «**Actualidad Tabaquera**», que algo debe saber de esto. Se trata de una medida para ordenar el comercio de tabaco en las calles, **luchar contra el contrabando** y ayudar a buscar soluciones económicas para los minusválidos. Es decir, para «matar dos pájaros de un tiro».

Esta medida se llevará a efecto de forma gradual, para evitar que perjudique a los actuales vendedores, y tratará de que estos minusválidos hagan **competencia** directa a los bares que venden tabaco y **a las máquinas expendedoras** del mismo producto, ya que los precios tendrán que ser idénticos a los de éstas.

Pero, en definitiva, al Gobierno este decreto le serviría para quitarse, de un sólo plumazo, dos problemas: La marginación económica y laboral de los minusválidos y, como consecuencia, que éstos no tengan que participar, como «tapadera», en ninguna rifa ilegal (asimilada por los Presupuestos Generales al delito de contrabando).

- «Los minusválido... slogan con el que ha inundado las ciudades espa...
- Un culpable: La Administración, que no soluciona los problemas de los minusválidos

ECU
nsiva
legalización

PRODIECU ha iniciado el asalto final a la legalización de su cupón. Una amplia campaña publicitaria, con vallas callejeras y un slogan —«**Los minusválidos también tienen derecho**»— han llenado las principales calles de las grandes ciudades españolas. Sin ningún recato, pese a la reiterada denegación del permiso correspondiente, por parte del Ministerio del Interior, para celebrar su rifa, PRODIECU pretende forzar, por la vía de los hechos consumados y de la presión popular, una legalización.

MIENTRAS tanto, la ONCE ha cursado instrucciones a sus delegados provinciales para involucrar a los gobernadores civiles, alcaldes, delegados de Hacienda y del **INEM** en la «**batalla**» contra el cupón ilegal de **PRODIECU**.

PRODIECU, mientras tanto, no sólo ha extendido sus actividades a diversas ciudades de España, sino que sus directivos han manifestado no estar dispuestos a cerrar «**su negocio**» mientras no lo dictamine un juez.

Se han apuntado posibles soluciones para dar trabajos legales a los minusválidos. No obstante, tanto la integración en la **ONCE**, como el otorgarles la exclusividad de la venta de tabaco en las calles, son soluciones inviables en este momento.

Y en medio de todo este follón, **Pedro Fuentes Guío** publica en «**Diario 16**», bajo el título de «**Cupón del Minusválido y Constitución**» y con el adjetivo de «**remitido**» encabezándolo, un artículo que no tarda en ser contestado por **Miguel Durán Campos**, Director General de la **ONCE**. La polémica está servida. MAQUINA RECREATIVA ni quita ni pone; reproducimos ambos artículos, ambos «remitidos», para que sean ustedes quienes juzguen.

Y en el fondo de todo esto, unos minusválidos que han tenido que encontrar en una actividad ilegal su medio de subsistencia, aunque para ello determinados señores «**se lo lleven crudo**» utilizándoles como «**ganchos**». Y un claro culpable: La Administración. Si ésta solucionase el problema de la integración y trabajo de los minusválidos, nadie podría aprovecharse de ellos, ni ellos fomentarían y participarían en actividad ilegal.

también tienen derecho»,
PRODIECU
las

REMITIDO

CUPON DEL MINUSVALIDO Y CONSTITUCION

por Pedro FUENTES GUIO

Al iniciarse la segunda legislatura socialista, quizá sea conveniente analizar el «buen camino» por el que nos han llevado en la anterior, al tiempo que preguntarnos cuál es la meta que persiguen. En cuanto al periodo pasado, si ir por buen camino es saltarse a la torera la Constitución e ignorar la trascendencia de las sentencias judiciales, que crean jurisprudencia en el territorio donde se pronuncian, entonces los socialistas van por una senda inmejorable.

Tomemos la Constitución y el Código en una mano, las actuaciones gubernamentales en la otra y comparemos. Si nos limitamos a analizar el comportamiento socialista con el sector más débil de la población, los minusválidos, nos encontramos con la sangrante y despiadada persecución del Ministerio del Interior contra casi 10.000 disminuidos físicos, que en toda España viven merced a la venta de un cupón similar al de los ciegos. Por orden expresa del ministro del Interior, cursada a todos los gobernadores civiles, éstos lanzan a la Policía a perseguir a los vendedores del cupón del minusválido, los detienen, los llevan a la Comisaría, les quitan los cupones y todo el dinero que llevan encima. Si un minusválido, amparándose en sus derechos constitucionales, opone resistencia, el policía en cuestión le pone las esposas, como ha ocurrido en algún caso, y se lo lleva detenido como a un vulgar delincuente. No tienen en cuenta que estos disminuidos físicos pertenecen a APEM (Asociación para Promoción de Empleo al Minusválido), cuyos estatutos están registrados y refrendados en el Ministerio del Interior, ni que la comercialización del cupón la efectúa Prodiecu, una sociedad legalmente constituida, que proporciona contrato de trabajo a los minusválidos, teniéndoles incluidos en la Seguridad Social, concepto por el que paga a la Administración 70.000.000 de pesetas mensuales. Tampoco tienen en cuenta al artículo 17 de la Constitución, que dice que sólo en caso de delito puede ser detenida una persona, afirmación que corrobora el artículo 25.3, que dice: «La Administración Civil no puede imponer sanciones que, directa o subsidiariamente, impliquen privación de libertad.»

Se ampara el Gobierno para justificar su persecución diciendo que esta lotería es ilegal. Algo es ilegal cuando contraviene una ley, pero no pueden decir qué ley violan porque no existe tal ley. Otro de los subterfugios que utilizan, es decir, que el juego es un monopolio del Estado. Ni es un monopolio, ni lo ha sido nunca. Y si no, que citen esa ley monopolizadora.

Esto ocurre porque el Gobierno se deja manipular por el caciquismo de los directivos de la Organización Nacional de Ciegos (ONCE) quienes, carentes de humanidad y de sentido democrático, no admiten la competencia del cupón del minusválido, dedicándose a poner denuncia tras denuncia contra quienes son, o debieran ser, compañeros de infortunio y, por tanto, ir en el mismo barco, al tiempo que propagan la supuesta ilegalidad de estos cupones. También en este sentido la Constitución de todos los españoles es clara y terminante. Hagamos un silogismo para verlo más claro: El artículo 14 de la Constitución dice que a situaciones iguales corresponde un trato jurídico igual (premisa mayor). Es así que los minusválidos e invidentes se hallan en situaciones iguales, porque así lo dice el artículo 49 de la Constitución (premisa menor). Luego unos y otros merecen igual trato jurídico (conclusión). Por consiguiente, si unos pueden vender lícitamente su lotería, los otros también pueden vender la suya.

Quienes no admitan la conclusión de este silogismo, están negando la veracidad de sus premisas, pero éstas están basadas en el articulado de la Constitución, por lo que es ir en contra de nuestra norma suprema. Y el Gobierno no debe —poder, ya sabemos que está pudiendo— ir en contra de ella, porque, además, el artículo 9.1 de la misma dice que «los poderes públicos están sujetos a la Constitución», y el artículo 9.2 señala: «Corresponde a los poderes públicos promover las condiciones para que... la igualdad del individuo y de los grupos en que se integra sea real y efectiva.» ¿Cumple el Gobierno con estos preceptos constitucionales, en cuanto a los minusválidos se refiere?

Tiene la actuación gubernativa otra base, tan falsa como las ya citadas, para ir en contra del cupón del minusválido: la ley de Presupuestos del Estado, promulgada en el mes de diciembre de 1985, en la que se metió un añadido —ellos sabrán por qué— para que «los cupones que no sean los de los ciegos constituyen materia de contrabando». La Constitución, en su artículo 9.3 establece «el principio de jerarquía normativa», además de que el Código Civil, en su artículo 1.2 dice: «Carecerán de validez las disposiciones que contradigan otra de rango superior», lo que corrobora la ley de Régimen Jurídico de la Administración del Estado, al señalar en su artículo 23.1 que «ninguna disposición administrativa podrá vulnerar otra de rango superior».

Si esto es así, y la ley de Presupuestos es una ley transitoria y, por tanto, ley menor, no tiene ningún efecto el citado párrafo, que considera al cupón del minusválido materia de contrabando, por cuanto contraviene la Constitución, que es la norma suprema, y la aplicación de dicho párrafo es a todas luces anticonstitucional. Lo mismo que lo es el comunicado de los subsecretarios de cuatro Ministerios, declarando ilegal el cupón del minusválido, sin tener en cuenta que por encima de sus decisiones está la Constitución.

La orden del Ministerio del Interior, cursada a los gobernadores civiles para que cierren las delegaciones de Prodiecu, está basada precisamente en el comunicado de los cuatro subsecretarios, que, como hemos visto, infringe la Constitución. Pero es que no sólo se saltan el contenido de nuestra norma suprema, sino que incluso se pasan por alto las sentencias judiciales que crean jurisprudencia dentro del territorio donde se pronuncian. El año pasado, los gobernadores civiles ordenaron el cierre, entre otras, de las delegaciones de Prodiecu en Almería y Orense, hasta que el juez correspondiente ordenó su apertura, con todos los pronunciamientos favorables a los minusválidos y a su cupón. Otro tanto ha ocurrido este año en Cáceres, cuya sentencia judicial tengo delante, fechada en julio pasado. El juez, basándose en el artículo 18.2 de la Constitución, que contempla la inviolabilidad del domicilio a no ser que se trate de flagrante delito, sentencia: «Debemos declarar y declaramos la nulidad de dicha resolución (la del gobernador civil para cerrar la delegación de Prodiecu) por no ser conforme a derecho, en cuanto conculca la garantía constitucional de inviolabilidad del domicilio... imponiendo a la Administración Pública el pago de las costas causadas en este procedimiento.»

A pesar de todas estas sentencias, de que ni un solo juez del territorio nacional se haya pronunciado en contra del cupón del minusválido, y a pesar de la vigencia de nuestra Constitución, el subsecretario del Interior ha cursado en fecha reciente una nueva circular, la número 37, a los gobernadores civiles, difundida vía télex, tal y como publica el gobernador civil de Toledo en el «Boletín Oficial» de su provincia, «poniendo de manifiesto que, ante la publicidad que en distintos medios se está utilizando para la promoción y venta de los cupones de Prodiecu, S. A., y ante la absoluta ilegalidad de los mismos, dicha publicidad debe ser perseguida y denunciada». Y sigue diciendo el «Boletín Oficial»: «La fundamentación de esta ilegalidad radica en el real decreto 444, de 1977, de 11 de marzo, artículo 10, apartado e, que prohíbe terminantemente la publicidad de juegos de azar de cualquier clase.» No creo que quepa en cabeza humana mayor aberración. Es fácil suponer, a la vista de la masiva publicidad que de toda clase de juegos de azar (lotería nacional, lotería primitiva, quinielas, cupón de la ONCE, etcétera) se hace en todos los medios de comunicación, y muy especialmente en Televisión Española, que el tal decreto haya sido derogado, pues de lo contrario lo infringe todo el mundo y muy especialmente la Administración con sus loterías.

Tanto los gobernadores civiles como los propios policías, que en última instancia ejecutan las órdenes del Ministerio del Interior, son responsables de sus actuaciones, sin que puedan ampararse en que «cumplen órdenes de sus superiores», ya que la ley de 28 de diciembre de 1978 establece una excepción a esta especialísima y consustancial obediencia, en su artículo 34, «cuando las órdenes entrañen la ejecución de actos contra la Constitución».

Si todo lo expuesto indica ir por el buen camino, sin respetar la Constitución ni a la justicia, que será si, en el curso de la nueva legislatura, equivocan el sendero. Y lo que es peor, ¿a qué metas pueden conducirnos?

Cruce de notas de PRODIECU y

REMITIDO

CUPON DE LA ONCE Y LEGALIDAD

De vez en cuando aparecen noticias en los medios de comunicación que pueden producir más o menos sorpresa u opiniones firmadas con las que se puede discrepar en mayor o menor medida, pero en esta ocasión, y concretamente en el artículo aparecido en Diario 16 del día 2 de octubre, firmado por Pedro Fuentes Guio, se trata de algo más. El referido artículo intenta, bajo una pretendida argumentación jurídica y utilizando de manera flagrantemente interesada nuestra Constitución, presentar una cuestión estrictamente mercantil y de intereses absolutamente privados. Ahora bien, utiliza la coartada de dar empleo pretendidamente a trabajadores minusválidos, con un enfoque victimista, y presenta al Gobierno de la nación, al Ministerio del Interior y a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad como unos consumados infractores de la legislación vigente y de los derechos fundamentales, y ello por razones de fondo que conviene desvelar a la opinión pública.

Es preciso rechazar, en primer lugar, la denominación «cupón de los minusválidos»», porque el único «cupón» en España respaldado por la legalidad y refrendado por la ciudadanía, desde hace más de cuarenta años, es el de la ONCE, y porque esa atribución que se hace a los «minusválidos» no es rigurosamente cierta, ya que el número de minusválidos que trabajan en el sector del juego es escaso, y además ni todos los trabajadores de PRODIECU, S. A. son minusválidos, ni en la ONCE trabajan solamente minusválidos ciegos.

La acusación de caciquismo que se vierte contra los dirigentes de la ONCE es no solamente injusta, sino inadmisible, ya que la ONCE está combinando, con generosidad y solidaridad, los criterios de defensa de los legítimos intereses de los ciegos españoles, de los que, dicho sea de paso, nadie se ha acordado durante largas décadas, con un planteamiento solidario de creación de empleo especialmente para minusválidos no ciegos, y en tal sentido la ONCE ha creado más de dos mil puestos de trabajo para éstos en el último año y medio, además de los 4.000 que ya existían anteriormente y que se mantienen.

No se puede dar la imagen de que el Ministerio del Interior y las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad reprimen duramente a los «pobres minusválidos», con la torcida intención de despertar fibras sensibles, porque además de que ello no es verdad, aunque lo fuera, dichos Cuerpos y Fuerzas se están limitando a cumplir con su obligación, la cual alcanza a todos los ciudadanos, incluidos, naturalmente, los minusválidos. ¿O es que cuando se alega la Constitución y las leyes se está haciendo de manera parcial, para defender oscuros intereses, y como cortina de humo? ¿O podría defenderse seriamente que a pesar de cualquier actividad ilegal el simple hecho de ser minusválido exime del acatamiento del ordenamiento jurídico y de la obediencia debida a las autoridades en el ejercicio legítimo de sus poderes y obligaciones?

La realidad de fondo es que, en parte por una insatisfactoria regulación legal del juego en España, especialmente tras su despenalización, y por otra parte, tras el relativo éxito del cupón de la ONCE a raíz de su reforma de 1984, una serie de «avispados» con antecedentes lo suficientemente dudosos en materia de actividades subterráneas se dieron cuenta que si encontraban una coartada social como tapadera de actividades ilegales por no disponer de las autorizaciones administrativas pertinentes podrían durante un cierto tiempo, y si tenían suerte de manera indefinida, organizar un negocio del juego que les proporcionaría pingües beneficios. Así nacieron diversos intentos con forma de sociedad mercantil con ánimo de lucro, arropados a veces por asociaciones pretendidamente de minusválidos, y adornados de benéficas inversiones nunca demostradas que lanzaron un tipo de juego basado en el cupón de la ONCE, pero no sólo en su estructura como juego, sino también en la solera y en la garantía que para el público ofrecía la ONCE. Por ello, dichos juegos ilegales no realizan sorteo propio y se aprovechan del de la ONCE y de la fiabilidad que éste implica para el público, apropiándose indebidamente de algo que no es permisible ni jurídica ni éticamente. Pero además, si alguien ha luchado en este país por los minusválidos, en primera línea, indudablemente ha sido la ONCE, y lo ha hecho en primer lugar por el colectivo de los ciegos españoles, como era su obligación, pero también por los demás minusválidos, creando empleo para ellos dentro de sus posibilidades y manteniendo unas inmejorables relaciones de colaboración con sus organizaciones más representativas. Y esa línea no la va a modificar ahora, tan sólo plantea que es necesario abordar una regulación del juego que aumente las cotas de seguridad jurídica para las distintas partes implicadas en el mercado del juego, y si el Gobierno de la nación creyera en algún momento que la solución estable de los problemas de los minusválidos españoles debería articularse a través de alguna forma de juego legalizada, no sería precisamente la ONCE quien se opusiera a ello, aunque lógicamente pretendería garantías acerca del mantenimiento de su cuota actual en el mercado del juego.

En otro orden de cosas, lo que merecería calificativos probablemente altisonantes es el intento manipulador de sociedades mercantiles dirigidas por personas de dudosa reputación y de cuestionable intencionalidad social que se esconden detrás de personas minusválidas, utilizándolas como escudos de su exacerbado ánimo de lucro en el desarrollo de actividades que requieren autorizaciones administrativas, expedidas por los órganos competentes en materia de juego, y que al no obtenerlas lanzan campañas de intoxicación de la opinión pública, intentando dejar en mal lugar a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad y a la ONCE, y acusando de los más graves pecados jurídicos al Gobierno de la nación y al Ministerio del Interior. Debe quedar muy claro que dichas actividades ilegales lo son porque están infringiendo, entre otras, y sin ánimo de cansar, las siguientes disposiciones:

Disposición Adicional Decimoctava de la ley 46/1985, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado; artículos 1.°, 3.° y 4.° de la ley orgánica 7/1982, de 13 de julio, de contrabando; real decreto-ley 66/1977, de 25 de febrero, regulador del juego; artículo 10.UNO.E) del real decreto 444/1977, de 11 de marzo; capítulo VI, del decreto n.° 3.059/1966, de 1 de diciembre; artículos 237, 238 y 528 del Código Penal; ley 26/1984, de 19 de julio; artículo 7.° del Estatuto de la Publicidad, ley 61/1964, de 11 de junio.

Además, una larga serie de resoluciones administrativas de los Ministerios del Interior, Trabajo, Presidencia, etcétera, han negado autorización a las citadas empresas, que han intentado la implantación de juegos similares al cupón de la ONCE, y en el mismo sentido se han pronunciado las Consejerías competentes de Cataluña y Andalucía.

Naturalmente que la Constitución y las leyes obligan a todos los poderes públicos y a los particulares, pero mientras que unos cumplen con sus obligaciones, como ocurre con el Ministerio del Interior, intentando que se cumpla la legalidad vigente con los medios e instrumentos que ésta le proporciona y gozando, por tanto, de la presunción de legalidad de la que gozan los actos de la Administración; otros, en cambio, se niegan a aceptar dicha legalidad porque no les permite enriquecerse a su libre albedrío, y utilizan a personas minusválidas como cebo para el conflicto, y atacan descaradamente a instituciones como la ONCE, que se han ganado su prestigio social a través de un esfuerzo continuado durante casi cincuenta años de trabajo cotidiano, respetando la legalidad y atendiendo al público como se merece.

Por ello, finalmente, déjese a los poderes públicos que actúen y no se les amenace con chantajes sociales, ni se les tilde de inconstitucionales, porque dicha declaración tan sólo compete a nuestro Tribunal Constitucional, que no se ha pronunciado al respecto, ni se les acuse de incumplir decisiones judiciales que, o no se han producido, o de hacerlo no han alcanzado firmeza y mucho menos valor jurisprudencial. ¿O es que cada vez que un interés particular no se vea satisfecho hasta el máximo de sus pretensiones, más o menos derechas, hay que acusar al Gobierno y a los poderes públicos y a instituciones serias de un sinfín de irregularidades, o amenazarles con todos los males del infierno, o aguantar con pretendidos silogismos lo que en realidad son sofismas que encubren un insultante afán de riqueza?

Fdo.: Miguel Durán Campos
Director General de la ONCE

Reproducimos aquí los dos artículos remitidos, uno por PRODIECU y otro por la ONCE, a «Diario 16». Obsérvese que mientras los primeros hacen referencia a la Constitución, los segundos lo hacen a la legalidad, que no son la misma cosa. Juzguen ustedes. En cualquier caso, añadir que Cases, como profesor de Derecho que es, manifestó que si lo dicho en el artículo «Minusválidos y Constitución» estuviese en un examen en su cátedra, quedaría automáticamente suspendido hasta septiembre.

DANA REWIND-2

El nuevo giro prodigioso de Sopelsa

Juego excitante, sencillo y rápido en línea central.

«Segunda oportunidad» para mejorar la combinación sin arriesgar nada.

Cambio de figuras con el «giro prodigioso»

Bonus.

Pagos en monedas de 25 y 100 pesetas ajustable.

Y no falla nunca.

TERMOMETRO REWIND

Cambia de color introduciendo monedas.
A partir de la cuarta luz verde, premio seguro.
A más luces verdes, más especiales y premios más altos.
LOTERIA: parando en verde, ¡PARTIDA!
Premios en abundancia también con el termómetro REWIND en rojo.

Miravalles, 39 - Apartado 1.620
Teléf. 945/27 51 00 - VITORIA

Inspección general para las máquinas

SEGUN nos informa **OPEMARE**, la idea de la **Comisión Nacional del Juego** es proceder próximamente a una inspección general del parque de máquinas, precintando las máquinas ilegales y sancionando con rigor a las Empresas Operadoras que infrinjan la ley, al igual que a los propietarios de los establecimientos donde estas máquinas estén instaladas.

Para ello, los **Gobiernos Civiles** están intentando conseguir ultimar el proceso de las **Guías**, aunque para aquellas máquinas que disponen de guías provisionales **(procedentes del Canje 3)**, el proceso esté paralizado algún tiempo.

¡Ojo y a prepararse tocan! La inspección ya está aquí.

Nuevas inspecciones sobre el IVA

DESDE el día 1 de septimbre, la **Inspección Tributaria y Financiera del Ministerio de Hacienda ha comenzado una inspección sobre los pagos a Hacienda del IVA.** Según Jaime Gaitero, director general de la **Inspección Financiera, «se ha dado un período suficientemente razonable para que los contribuyentes se adapten al nuevo impuesto»**.

Cerca de **7.000 nuevos contribuyentes** están esperando una segunda visita de la **Inspección** para presentar correctamente la documentación sobre el **IVA** y no incurrir así en multa. **¡Ojo que ya ha habido 31.500 actuaciones inspectoras!** Y el próximo podría ser usted, si está fuera de la Ley.

Tras una circular del **Ministerio del Interior**

La ONCE reemprende la batalla contra PRODIECU

LA batalla de la **ONCE** contra **PRODIECU** y sus cupones está en pleno auge. Los delegados territoriales de la **ONCE** tratan, en la medida de sus posibilidades, de empujar a las autoridades a que cumplan con su deber: Perseguir el juego no autorizado.

EN concreto, en esta última ocasión ha sido **José Manuel Pichel,** delegado territorial de la **ONCE** en Castilla-León, quien ha reemprendido la batalla. Una vez conocida la circular enviada por el **Ministerio del Interior** que recomienda a la **Policía Municipal, Guardia Civil y Gobiernos Civiles «recabar los mandatos judiciales que sean precisos para la entrada y registro de las delegaciones de PRODIECU, para aprehender los boletos y elementos que se relacionen con la actividad»**, José Manuel Pichel ha enviado a sus catorce delegaciones un escrito con instrucciones para reemprender la lucha.

Entre las instrucciones, **José Manuel Pichel** ha recomendado entrevistarse con los gobernadores civiles **«porque de su actitud dependen en gran medida la efectividad de las medidas propuestas por el Ministerio del Interior»**. Igualmente, propone también ganarse a los alcaldes **«con el fin de que no concedan permisos a los locales donde se van a montar organizaciones ilegales de venta de cupones»**.

El tercero de los objetivos de los delegados de la ONCE son los responsables del **INEM**, para que no legalicen contratos de **PRODIECU**. El cuarto y último objetivo son los delegados de Hacienda, ante los que hay que ejercer las presiones posibles para que persigan los delitos fiscales de los directivos de **PRODIECU.**

> ● Hay que ganarse a gobernadores civiles, alcaldes, delegados del INEM y Hacienda para ganar la batalla

«Estamos convencidos —señaló José Manuel Pichel— **que ahora podemos acabar con los cupones ilegales, aunque en todas nuestras delegaciones deben movilizarse para conseguirlo; pese a todo, la ONCE es consciente de que hay que arbitrar una solución válida para el empleo de los minusválidos y nosotros colaboraremos a ese fin en la medida en que nos dejen»**.

Por último, hay que felicitar al **Ministerio del Interior,** quien en su circular enviada a **gobiernos civiles y cuerpos de policía** han dado orden de perseguir a los responsables de **PRODIECU** y se incauten de los boletos de los vendedores, pero que **«en ningún momento se proceda contra estas personas, aunque se les advertirá de la ilegalidad de los boletos»**. Parece una medida para no hacer responsables y que paguen el **«pato»** a quienes son, únicamente, un medio para que otros, más listos, se llenen los bolsillos.

Despedidos por juego clandestino

EL Tribunal Supremo ha confirmado la sentencia de la **Magistratura número 2 de Baleares** por la que se declaró procedente el despido realizado por el **Casino de Mallorca** de **17 empleados** implicados en juegos no autorizados. La sentencia no ha sentado nada bien entre los casinos clandestinos —conocidos por casi todo el mundo excepto por quienes deberían cerrarlos—, por la repercusión que pudiera tener.

La historia es sencilla. El **pasado 30 de julio de 1984,** el Casino de Mallorca despidió a 17 empleados por haber participado en juegos clandestinos que venían desarrollándose en un «garito» ilegal en **Palma de Mallorca.** Acogiéndose al Reglamento de Casinos, que prohíbe **«al personal participar directamente, o por medio de una tercera persona, en los juegos de azar que se practiquen en los casinos y demás establecimientos de Juego del territorio nacional»**, el Casino de Mallorca despidió a dichos trabajadores. Estos solicitaron a la Magistratura de Trabajo que declarase dicho despido como nulo o, como mínimo, improcedente. Dos de los trabajadores se amparaban en formar parte del comité de empresa para justificar tal petición.

No obstante, ni la Magistratura ni posteriormente, tras el recurso, el Tribunal Supremo han considerado estas posibilidades, declarándolos procedentes.

Y es que es el colmo. Unos individuos que, a sabiendas, colaboran con una actividad ilegal que, además, hace competencia a su **«trabajo»** legal. Se descubre; los despiden; y aún quieren que se declare improcedente el despido y cobrar paro, cuando deberían tener una sanción administrativa importante. Como dice Forges, ¡País!

tecnologia y diseño original importado

- Altamente atractivo por su juego original y diverso
- Rentabilidad reconocida por su alta recaudación
- Pensado y adaptado para el operador

UNA EXCLUSIVA PARA SU FABRICACION Y DISTRIBUCION

VIFICO

S.A.

Ctra. de Guadalmar 3, 4, 8 y 9 - Polígono Villa Rosa.
29006 MALAGA - Telf. 351707

VIFICO

S.A.

Exidy inc.

Gottlieb

Premier Technology

TATSUMI

Ctra. de Guadalmar 3, 4, 8 y 9 - Polígono Villa Rosa. 29006 MALAGA - Telf.952 351707

Tecfri Levante

Primera etapa de una expans

POCO después de cruzar el Turia y dejando a la derecha unos grandes almacenes, nos encontramos con la Avenida de Campanar. Allí, en el número 116, TECFRI ha abierto una empresa filial, a cuyo frente está **Luis de Rojas Aguilar,** experimentado hombre de empresa y amigo personal de **Jorge Carreras.**

TECFRI Levante nace como punta de lanza de una expansión que esta empresa piensa realizar en el futuro por otras regiones. La inauguración fue brillante. En unos locales modernos, amplios y funcionales se reunieron los amigos de TECFRI en **Valencia,** que son muchos; los profesionales del Recreativo, especialmente del vídeo, en la zona, así como una selecta representación de la factoría de I.B.M. en Vallbona, ya que TECFRI piensa ampliar su campo hacia otras gamas de producción, lanzando primero fuentes de alimentación y luego monitores, para abarcar además de las máquinas recreativas, otros sectores como el informático y el electrónico.

Luís de Rojas

Un hombre pa

LUIS de Rojas Aguilar es un hombre elegante, mesurado en el hablar y en los gestos que lleva muchos años trabajando como comercial, por profesión y por vocación. Casado, con dos hijos ya emancipados y amante del campo, aunque tiene que vivir en la ciudad por razones de su trabajo. Pero no le importa demasiado porque, como él mismo dice, sus clientes son su patrimonio.

Luis de Rojas es el hombre que ha afrontado la empresa de poner en marcha y llevar al éxito a TECFRI Levante. **Luis de Rojas** es el hombre idóneo para este cometido, según **Antonio Inglés,** que está presente en la entrevisa y que argumenta que TECFRI busca primero a las personas y después hace los negocios.

—¿Quién es Luis de Rojas, profesionalmente?

—Pues mire usted, yo no soy nuevo en el Sector, sino que conecté con este negocio siendo director de la división de sistemas de vídeo de una empresa de electrónica muy importante, en la que trabajé durante quince años; primero como delegado de Valencia durante nueve años, después como jefe de ventas en Barcelona durante otros cinco y, por último, como director de esa división. Así tuve acceso al mundo del Recreativo en su momento álgido. Uno de mis primeros clientes fue precisamente el señor Carreras y también fue él quien me sacó del sector del electrodoméstico para montar una empresa, en la que colaboramos en la fabricación de monitores. Desde el año 1980 estoy en este Sector.

—¿Por qué la decisión de montar esta filial en Valencia y no en otro lugar?

—Entre otras razones porque yo conozco bastante bien a Valencia en el terreno comercial, donde fui delegado de mi anterior empresa y puedo aportar este fondo de contactos a las grandes pretensiones de TECFRI.

—Además —completa Antonio Inglés— **Valencia es una parte muy importante del mercado, a la que esperamos que sigan otras áreas de España que poquito a poco iremos abarcando.**

—Señor Inglés, ¿qué funciones concretas va a cumplir esta delegación?

—Bueno. Es una delegación, pero al mismo tiempo es una empresa autónoma, capaz de tomar sus propias decisiones y de llevar adelante, no solamente las cuestiones del Sector, sino muchas otras en las que TECFRI está cada vez más involucrado, como son desarrollos tecnológicos a niveles industriales, de consumo, profesionales, etc., además de, por supuesto, el videojuego.

● *«Intentamos acercar el acercamiento al servicio a los clientes»*

● *«Hay un cierto sentimiento pesimista en el Sector»*

● *«Tenemos que crear juegos atractivos»*

«TECFRI ha llegado a exportar tecnología a Japón

De izquierda a derecha: Luis de Rojas, gerente de Tecfri-Levante; Josef Rautenstranschm, del Departamento de Operaciones de Compras de I.B.M.; Jorge Carreras, Presidente de Tecfri; Juan Sánchez, de I.B.M; Ramón Camp, Consejero de Aprovisionamiento de TECFRI, e Isidro Mosegui y Pradas, Administrador de TECFRI

Sonrisas y un cierto «aire de complicidad» entre TECFRI e I.B.M.

«Valencia es una parte muy importante del mercado»

ra una empresa

TECFRI Levante tiene unas miras muy amplias

—¿Qué problemática encuentra usted en el Sector del juego y más concretamente del vídeo, aquí en la Comunidad valenciana?

—Parece haber un cierto sentimiento pesimista en el Sector, pero también se habló de crisis del vídeo cuando llegó el auge de la máquina «B», y TECFRI, ELRESA y algunas más continuaron creyendo en el vídeo y manteniéndose con esta producción.

—¿Qué es lo más importante para que el vídeo funcione?

—Lo importante es crear juegos atractivos y para ello tenemos, por una parte, a nuestros por una parte a nuestros ingenieros y, por otra, los contactos que tanto el señor Carreras como el señor Inglés realizan en sus viajes al extranjero.

—¿No sería preferible crear en España los juegos, en lugar de importarlos?

—Bueno. Nosotros ya hemos creado juegos e, incluso, puedo decirle que hemos llegado a exportar técnica a Japón.

El señor Inglés, que asiste a la entrevista, interviene de nuevo con su habitual aire jovial y desenfadado.

—Mire. Para crear los juegos aquí sería necesario que los niños naciesen, en lugar de con un pan debajo del brazo, con un ordenador y que, como en Japón, en los colegios mayores y universidades les enseñaran a programar. Mientras tanto, la diferencia, inevitablemente, es grande.

—Las placas de vídeo, señor Inglés, tienen una vida fugaz. ¿Con qué ritmo una empresa líder como TECFRI tiene que generar placas nuevas?

—Como usted muy bien dice, tienen una vida excesivamente fugaz porque no se terminan de amortizar y eso deja descontento al operador, quien por otra parte también quiere disponer de la última novedad y le gustaría disponer de todo el tiempo del mundo para amortizarlas. A mí me gustaría que las cosas fuesen mejor, pero el mercado no se para y estamos a expensas del ritmo que nos marcan del exterior.

—Señor Rojas, TECFRI se dedica fundamentalmente a la fabricación de placas de vídeo, pero ¿tienen previsto cambiar o incorporarse a otras líneas de fabricación, en función a la moda del momento?

—Permítame que conteste yo —nos dice Antonio Inglés—, **TECFRI y ustedes lo sufren en sus carnes, solamente anuncia placas de vídeo, pero si recuerdan, hubo un anuncio donde se veía un proyecto de máquina de pinball, sin marca, solamente un boceto, que explicaba las posibilidades de TECFRI. Varias máquinas de pinball del Sector llevan nuestra tecnología, lo que ocurre es que a nosotros, más que el protagonismo, nos gusta ser capaces de ayudar un poquito al resto de los fabricantes a tirar para adelante. TECFRI ni fabricará vídeos, ni pinballs ni máquinas «B». Lo que queremos es aportar nuestro granito de arena para que la tecnología, sobre todo con respecto a la electrónica, funcione de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes que son, en definitiva, quines venden las máquinas.**

—¿Con qué equipo profesional cuenta usted, señor Inglés, para poner en marcha esta empresa?

—Contaremos con personal totalmente valenciano, y tendremos aquí el servicio postventa, que ya está resuelto. Desde aquí llevaremos la administración, aunque la contibilidad general estará en nuestra central.

—Después de esta empresa filial de Valencia, ¿cuál o cuáles vendrán?

—Parece ser que la idea de TECFRI es abrir otras delegaciones en las ciudades más importantes de España.

—Para usted, señor Rojas, ¿cuándo tiene un hombre éxito en la vida?

—Cuando se marca unos objetivos y consigue cumplirlos. Yo hasta ahora no tengo queja en este sentido y me considero un hombre favorecido, porque no heredé nada y lo que tengo me lo debo a mí mismo.

—¿Y cuáles son sus objetivos al frente de TECFRI Valencia?

—Vender más que ningún otro área de España.

—Le deseamos que cumpla esos objetivos.

TECFRI Berlin,11-17. tel.321 96 69-321 94 04.
Telex 97967JCAA-E. Fax(34-3)250 43 56 08014 Barcelona.
TECFRI LEVANTE. Ada. de Campanar, 116. tel. 348 46 25
46015 Valencia.

Nuevos productos DIODE

DIODE distribuirá en exclusiva para España el nuevo disco duro tipo «Winchester 3,5» **denominado RO3000,** de Rodime Aurope Ltd. Esta serie con el mismo interface St 412 tiene una capacidad 45.42/35.71 MB (sin formatar/formatado) en su modelo RO3045 y 54.50/42.85 MB en el RO3055. El **MTBF es de 12.000 horas** y se presenta en el mercado con opción al formato 5,25 mediante arnés de acoplamiento en media altura y altura normal.

Todo-Matic, nueva comercial granadina

EN **Granada** acaba de nacer una nueva comercial, **TODOMATIC, S. L.** Está dirigida por **Antonio Moya,** Presidente de **APROMAR** y Vicepresidente de **ANMARE,** y por **Javier Ortega,** responsable de ventas de la empresa. Según éste último, **«queremos ser el brazo largo de los fabricantes; llegan donde ellos no pueden, representar e informar de sus productos a todos los operadores»**.

Según los responsables de TODO-MATIC distribuyen las primeras marcas del Sector y disponen de un gran equipo de reparación de averías, porque como dice Antonio Moya **«estamos al servicio del pequeño operador, ese gran olvidado»**.

Soria: ¿60 por 100 de la recaudación para el bar?

YA han sido varios los negocios de hostelería de la provincia de **Soria** a los que se les ha ofrecido **el sesenta por ciento de la recaudación de la máquina**, según han denunciado varios operadores en la redacción de **MAQUINA RECREATIVA.** Que a un lugar tan tranquilo como la provincia castellana lleguen este tipo de prácticas comerciales es preocupante. Si el terreno se disputa «ajustando» los porcentajes de esa manera en Soria ¿qué ocurrirá en sitios como Madrid o Barcelona?

Animado «coctail» en Barcelona

Acuerdo comercial entre OCER y VIFICO

OCER organizó una fiesta en Automóviles Barcelona, concesionario de Mercedes Benz, para dar a conocer entre los operadores el contrato por el que distribuye en exclusiva para Cataluña y Baleares los productos de **VIFICO.** Además de los modelos de la firma andaluza se expusieron el «**Bingo Star**» de **STAR** y la «**Lime Fruits**» de **MGA.**

● En Cataluña y Baleares, **OCER** distribuirá en exclusiva los productos

Julio Guerra, ***de OCER,*** *y Tomás Cardeñas,* ***de VIFICO,*** *flanqueando* ***«el pinball» de sus amores, «Raven». Tanto su comercializador en cataluña, como su fabricante tienen puestas muchas esperanzas en esta moderna heroína***

TOMAS Cardeñas, Consejero Delegado de **VIFICO,** se desplazó expresamente desde Andalucía para estar presente en el anuncio oficial al Sector del acuerdo firmado entre **OCER y VIFICO** por el que la primera distribuirá en exclusiva para Cataluña y Baleares los productos de la empresa andaluza. Para la ocasión se eligió como marco las instalaciones de Automóviles Barcelona, concesionario de Mercedes Benz.

El jefe de ventas de **OCER, Francisco Mesa,** aprovechó la ocasión para contarnos a todos las excelencias de los nuevos modelos que distribuye su empresa. Y la verdad es que operadores y personas del Sector no le faltaron para cumplir con su trabajo, ya que la asistencia fue muy numerosa y animada.

Como es lógico, en la presentación estaban expuestos los últimos modelos que ha lanzado **VIFICO** al mercado, aunque no de una forma excluyente. Allí también estuvieron el «**Bingo Star**» de **STAR** y la «**Lime Fruits**» de **MGA.** En resumen, que además de celebrar el acontecimiento del acuerdo entre **OCER y VIFICO,** la pequeña fiesta o «cocktail» también sirvió para calibrar las posibilidades de estas máquinas y para establecer lazos comerciales y amistosos más fuertes entre **OCER** y sus clientes. Un completo éxito. ¡Enhorabuena!

ITI, 22.000 metros para investigar

CUATROCIENTOS millones de pesetas invertirá **ITI** en investigación electrónica, dejando casi por completo la producción de máquinas recreativas que sirvió de base a su lanzamiento. Actualmente, y como ya hemos informado en anteriores números, **ITI** fabrica cajas de seguridad de lujo —instaladas ya en grandes hoteles internacionales, como por ejemplo el Hilton de El Cairo— y que supondrán para **ITI** una venta entre 25.000 y 28.000 unidades para el próximo año.

Igualmente, **ITI** ha realizado, para el **Ministerio de Defensa,** el diseño y desarrollo de un nuevo sistema de tiro para morteros que, en este momento, está siendo evaluado por el citado Ministerio.

Para esta reconversión hacia la electrónica industrial avanzada, **ITI** dedica el 12 por 100, aproximadamente, de la facturación de la empresa —unos 70 millones de pesetas— a **I + D.** En este campo, **ITI** ha desarrollado una pistola de láser con aplicaciones odontológicas y capilares, así como una tarjeta de historiales clínicos desarrollada para el **Ministerio de Sanidad.** Igualmente, está trabajando en proyectos para publicidad, **RENFE,** etc.

La facturación prevista para 1985 supera los 600 millones de pesetas, de los que el 70 por 100 procederán de la exportación. El 80 por 100 de su producción son productos propios, mientras sólo el 20 por 100 restante son desarrollos de encargo. Esta empresa tiene previsto en 1988 superar, como facturación, los 1.000 millones de pesetas y tiene un proyecto de ampliación que costará cerca de mil millones para construir una planta de 22.000 metros cuadrados en Gerona dedicados a la investigación.

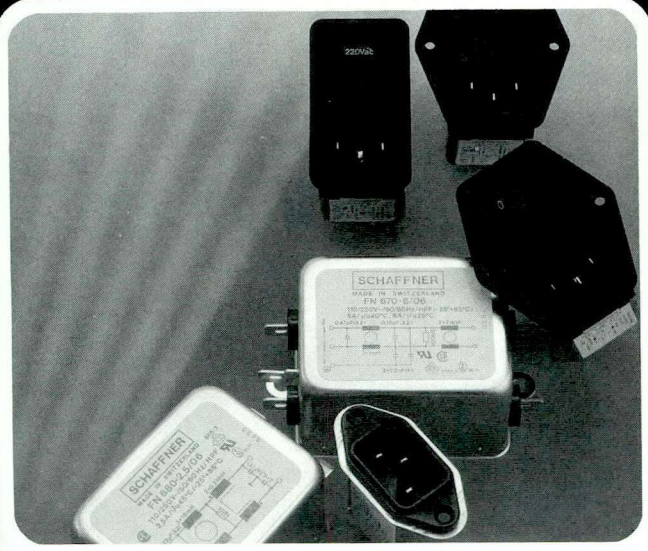
¡O I G A!

DEJESE ACONSEJAR POR "EL PROFESIONAL" DEL SECTOR

- Distribuimos las marcas más relevantes.
- Proyectamos sus instalaciones en base a las máquinas más rentables.
- Especialistas en máquinas
  - "Recreativas"
  - "Videojuegos".
  - "Pinballs".
  - "Futbolines".
- Servicio de mantenimiento post-venta.
- Asesoría Jurídica al sector.

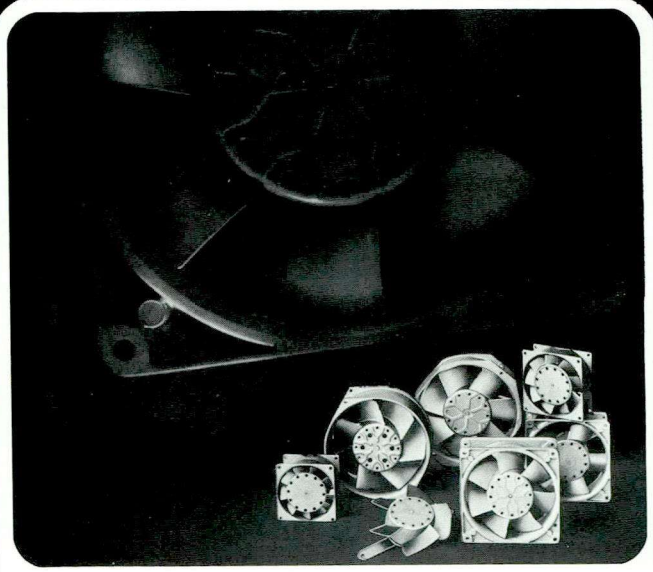
VECOAT, S.A.
Pº SANTA MARIA DE LA CABEZA, 75
28045 - MADRID

Vecoat, S. A.



SCHAFFNER

* FILTROS DE RED
* CHOQUES
* TRANSFORMADORES DE IMPULSO



ebm

* VENTILADORES
* MAXIMA CALIDAD
* PRECIOS MINIMOS

DIVISION DE COMPONENTES

DIODE

PASIVOS E INDUSTRIALES

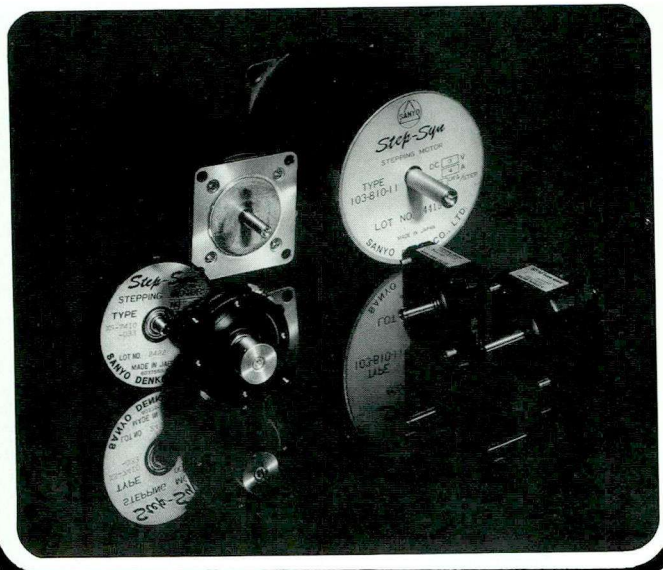
OFICINA CENTRAL
Diode España, S. A.
Avda. Brasil, 5
28020 Madrid
Tel. (91) 455 36 86

Gandesa 5, 10
08028 Barcelona
Tel. (93) 332 12 51

Alameda de Manzarredo, 14
48009 Bilbao
Tel. (94) 424 86 55

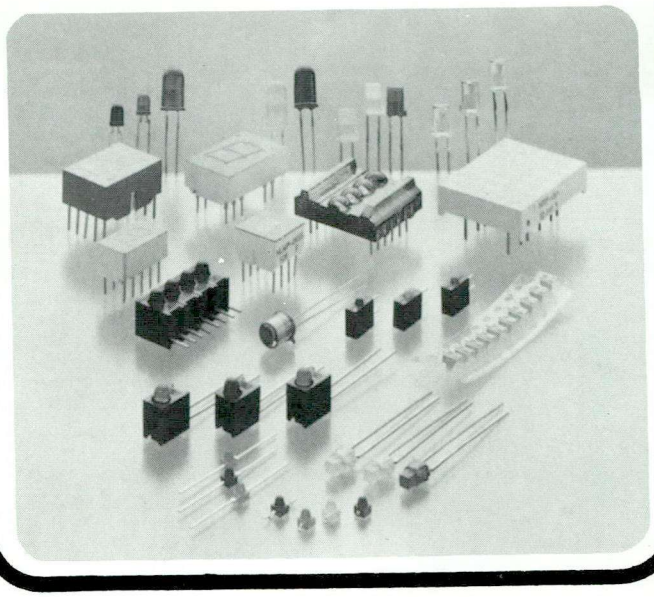
SANYO DENKI

* MOTORES PASO A PASO
* AMPLISIMA GAMA
* PRECIOS MUY COMPETITIVOS



HEWLETT PACKARD

* DISPLAYS Y LEDS
* CALIDAD DIFERENCIADA
* PRECIOS DE MERCADO



Los viejos se habían quedado pequeños

Inauguración de los nuevos locales de MURESA

UN animado «cocktail» sirvió a **MURESA** para presentar al Sector en Murcia sus nuevas instalaciones, ya que las anteriores se habían quedado pequeñas. Al acto asistieron alrededor de trescientas personas que pudieron ver los últimos modelos aparecidos en el mercado y, ¡cómo no!, comprarlos.

MURESA es una de las más importantes comercializadoras de máquinas recreativas de la región de Murcia. Ya es significativo que sus antiguos 150 metros cuadrados de instalaciones se hayan quedado pequeños, por lo que a partir de ahora se destinarán a almacén. Para sustituirlos, **MURESA** ha abierto unas oficinas de 500 metros cuadrados en el kilómetro 5 de la carretera de Alicante. Y, para celebrarlo y a modo de presentación, ofrecieron un pequeño «cocktail» que contó con una nutrida asistencia de hombres y mujeres del automático, alrededor de trescientas personas. **Bosch y Castillo, de Juegos Populares; Francisco Bordería y Jaime Aguilar, de CIRSA; Aurelio Palazuelos, Jovani de ARFYC, López Colino de FRANCO; Manuel Amaya, de INGEMATIC; Pascual Lorente, los Orenes; Pascual Esclápez, Gambín, representantes de BARNI y JOCTRONIC...**

MURESA es una sociedad integrada por veintinueve operadores de Murcia que cuenta con una Junta Directiva compuesta por **Enrique Gutiérrez** como Presidente, **Antonio Martínez** como secretario y **Marcos Sabater, Carlos Fernández y José María Navarro** como vocales. Por supuesto que allí, en la fiesta de presentación, estuvieron todos oficiando de anfitriones.

Fueron muchos los modelos que se expusieron en la inauguración de los locales de **MURESA**, los de las más importantes firmas de fabricación españolas. Con taller y laboratorios propios y todo tipo de productos y accesorios en su almacén, **MURESA** ofrece a sus clientes no sólo un negocio comercial a precios competitivos, sino que también proporciona un completo, rápido y eficaz servicio postventa.

«Sesión de tarde» en el Casino de Mallorca

LOS casinos de las zonas turísticas tienen meses de muy baja afluencia de jugadores. Para intentar «salvar» esos períodos, el **Casino de Mallorca** ha iniciado, desde el pasado mes de octubre, una experiencia de ampliación de horario durante el verano. La nueva oferta de tiempo, denominada **«sesión de tarde»**, hace ampliar los servicios al Casino, ya que el horario queda desde las **5 de la tarde hasta las 4 de la madrugada.**

A pesar de ello, el **Casino de Mallorca** cree que esta oferta va a ser rentable, ya que la ampliación de horario se hace por demanda de los jugadores. No obstante, aún se consideran demasiado encorsetados por la legislación española —en la que se obliga a un cierre de 8 horas y a tener abierta la mesa de ruleta francesa, americana y black-jack simultáneamente—.

A parte de la apertura de las salas de juego desde las **5 de la tarde,** el Casino de Mallorca quiere ofrecer otros alicientes paralelos, reforzando la importancia de los servicios de restaurante, etc.

Acaparando cartones de 100 pesetas

LA picaresca en el Juego no sabemos si es común a otros sectores industriales; en España suponemos que sí, pero lo que está claro es que la inventiva de éste es digna de figurar en algún libro de récords. El último ejemplo ha sido el **acaparamiento de cartones de 100 pesetas**, por parte de más de un empresario «listillo» en ese período intermedio entre su fin y antes de que se implantara el de 200 pesetas. Buena prueba de la generalización en toda España de estas actitudes, la constituye el hecho de que hasta dos miembros de la **Junta Directiva de ASEJU** solicitaron el último mes a la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre unas cantidades de este tipo de cartones desproporcionadas con respecto a meses anteriores. Por supuesto que a los pocos días estos empresarios dimitieron de sus cargos en la citada asociación.

A Valencia le sienta bien el juego

VALENCIA es una de las **Comunidades Autónomas** que más «jugo» le están sacando al «limón» del Juego. Además de tener transferida la **Tasa de Juego**, Valencia obtiene los beneficios de un recargo autonómico sobre máquinas, casinos y bingos cuyo comienzo fueron las heladas para instalarse definitivamente por mor de la insaciable hacienda.

Pero es que además, la **Consejería de Hacienda** lleva, desde hace tiempo, a cabo una fuerte inspección y un control más estricto y parece que está dando buenos resultados. De hecho, **Valencia** ha recaudado **1.500 millones de pesetas más** (durante el período enero-agosto de 1986) que en 1985.

El total de dinero recaudado por **Valencia,** durante los **primeros ocho meses de 1986**, en concepto de Tasa de Juego ha sido de **10.231 millones de pesetas respecto a 1985.** Un pellizco que hay que calificar como de muy satisfactorio, dado que el Juego supone nada más y nada menos que el **45 por 100** de los tributos cedidos a la **Comunidad Valenciana.**

Y para que conozcan, además, la calificación que en la Consejería de Economía y Hacienda tienen del Juego, vayan estas palabras **«es una contrapartida frente a la supresión del impuesto de lujo** —que era el segundo en potencial recaudatorio para Valencia en 1985— **y a puesta en marcha del IVA».**

Zaragoza Tope del 5 por ciento para los impuestos

LOS impuestos y tasas municipales en **Zaragoza** no rebasarán el próximo año un aumento superior al 5 por ciento para no sobrepasar el índice de inflacción previsto por el **Gobierno** ni lo aumentos salariales del sector público. **Los impuestos directos subirán, pues, un 5'05 por ciento; los indirectos, un 4'46 por ciento;** y las tasas, **un 6 por ciento**. Dentro de lo que cabe, por lo menos este ayuntamiento ha demostrado cierta moderación. Esperemos que cunda el ejemplo, y que las exacciones municipales sobre las máquinas, si no pueden olvidarse, al menos que no se exageren.

Andalucía: Reglamento independiente

EL proceso para aprobar en **Andalucía un Reglamento de Salones Recreativos** ya está en marcha. **ANESAR** está, en estos momentos, elaborando un proyecto de reglamento que, posteriormente, será discutido con la **Junta de Andalucía.** En dichas negociaciones, **ANESAR** intentará que se recoja su aspiración de salones mixtos, tal y como está reconocido en Galicia. No obstante, **ANESAR** ha encontrado en la **Ley del Juego de Andalucía** aspectos tan positivos como la posibilidad de que los salones sean centros de apuestas o el mismo hecho de que el reglamento para los **Salones Recreativos** vaya a aprobarse de forma independiente al de **Máquinas Recreativas.**

RACING CAR

LA COMPETICION DEL RECREATIVO

IDEAL PARA SALONES RECREATIVOS, PUBS, DISCOTHECAS, CAMPINGS, BARES, ETC.

CARRERAS DE:

SIDECARS
CAMIONES Y FURGONETAS
FORMULA I - SPORT
PROTOTIPOS
COCHES SERIE

REF.: S. 6500
MEDIDA: 6 CARRILES
5,16 x 2,29

REF.: S. 4400
MEDIDA: 4 CARRILES
3,86 x 2,29

- **MAQUINA DEPORTIVA.**
- **PISTA DE MADERA, MONTADA SOBRE MAQUETA.**
- **ACABADO DE LA MESA EN 9 COLORES.**
- **MAXIMA RIGIDEZ DE MATERIALES.**
- **AMBIENTE SONORO.**
- **PREFIJACION DE LA DURACION DE LA PARTIDA.**
- **CUENTAVUELTAS ELECTRONICO DIGITAL.**
- **MONEDEROS DE UNA O DOS MONEDAS.**
- **MANDOS DE MAXIMA PRECISION.**
- **FACIL TRANSPORTE E INSTALACION (1 HORA).**
- **LETRERO (PUBLICITARIO) LUMINOSO A DOS CARAS.**

E.M.C.

ELECTRIC MODEL CAR

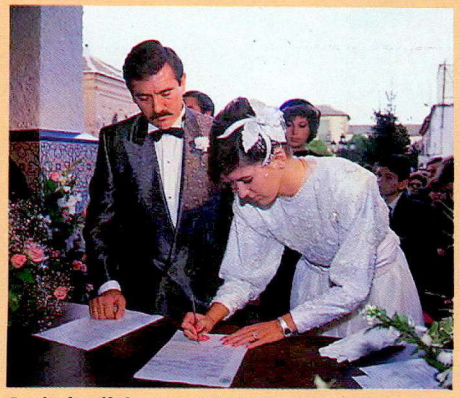
Apartado, 7

Tel.(93) 691 54 11
RIPOLLET (Barcelona)

BODA EN AJOFRIN Y FIESTA EN EL SECTOR

Firmado y rubricado

Joaquín en el momento de estampar su firma en el documento matrimonial



Lucía da rúbrica a su felicidad

Jesús, compañero de tantos avatares en la vida de Joaquín, lo es aquí de un hecho de excepción: la boda de su hermano

Rosario, hermana de la novia, dando fe oficial de un día imborrable en el recuerdo de todos

El día 18 de octubre de 1986, a las cinco de la tarde, Ajofrín se puso sus mejores galas y salió a la calle a recibir a sus hijos predilectos. En la foto, Jesús y la novia delante del novio y Rosario

Anillo y libro

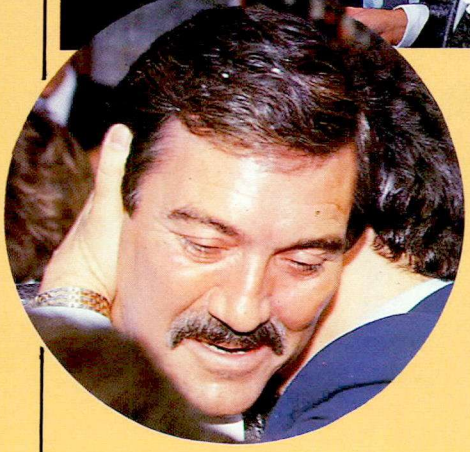
Dos símbolos claves en la ceremonia matrimonial: el anillo y el libro familiar. Dos símbolos de paz y prosperidad para dos personas entrañables y felices

EL pasado 18 de octubre será una fecha imborrable en la historia de **Lucía Burgos** y **Joaquín Franco.** Ese día, **Ajofrín** se vistió de gala, fue deslumbrado por el tamaño de los coches de los invitados y, para dar fe de ello, una página, la 94, y un tomo, el 14, custodiado en este Ayuntamiento de conquistadores donde **Lucía** y **Joaquín** enlazaron sus vidas «hasta que la muerte los separe». **Jesús,** hermano del novio, y **Rosario,** hermana de la novia, oficiaron de padrinos y testigos de excepción, y **Angel Lafuente** ejerció de eficaz maestro de ceremonia. **Lucía,** la protagonista, deslumbraba con un precioso traje blanco diseñado por ella misma; **Joaquín**, el protagonista, no podía ocultar su emoción con su elegante atuendo. Luego, todos juntos, y sus invitados, dejaron **Ajofrín** y se trasladaron al «Eurobuilding» madrileño para cenar y bailar hasta altas horas de la madrugada, como siempre se hace cuando hay algo feliz que celebrar. Después vendría el viaje de novios por el Caribe y una vida en común que, etamos seguros, será tan venturosa y feliz como se mostraron **Joaquín** y **Lucía** el día de su enlace matrimonial.

Valga este **álbum** de fotos como el regalo más entrañable del equipo editorial al completo de **MAQUINA RECREATIVA. ¡Felicidades!**

JOAQUIN y LUCIA

Felicidades



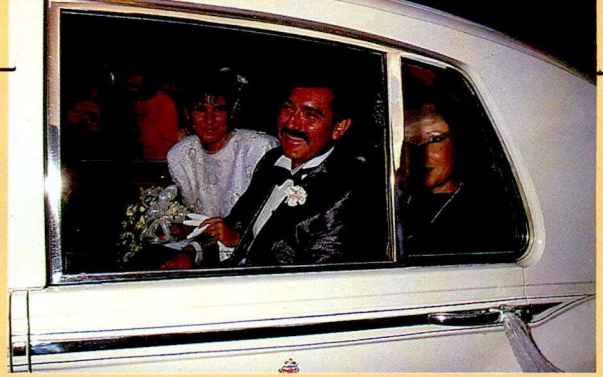
¡Enhorabuena!

MAQUINA RECREATIVA, en la persona de su director, fue testigo del acontecimiento y ocupó un privilegiado lugar entre los primeros que felicitaron a la pareja de recién casados

La tarta

Ya en el «Eurobuilding», tras la espléndida cena, no podía faltar la sabrosa y sugerente tarta

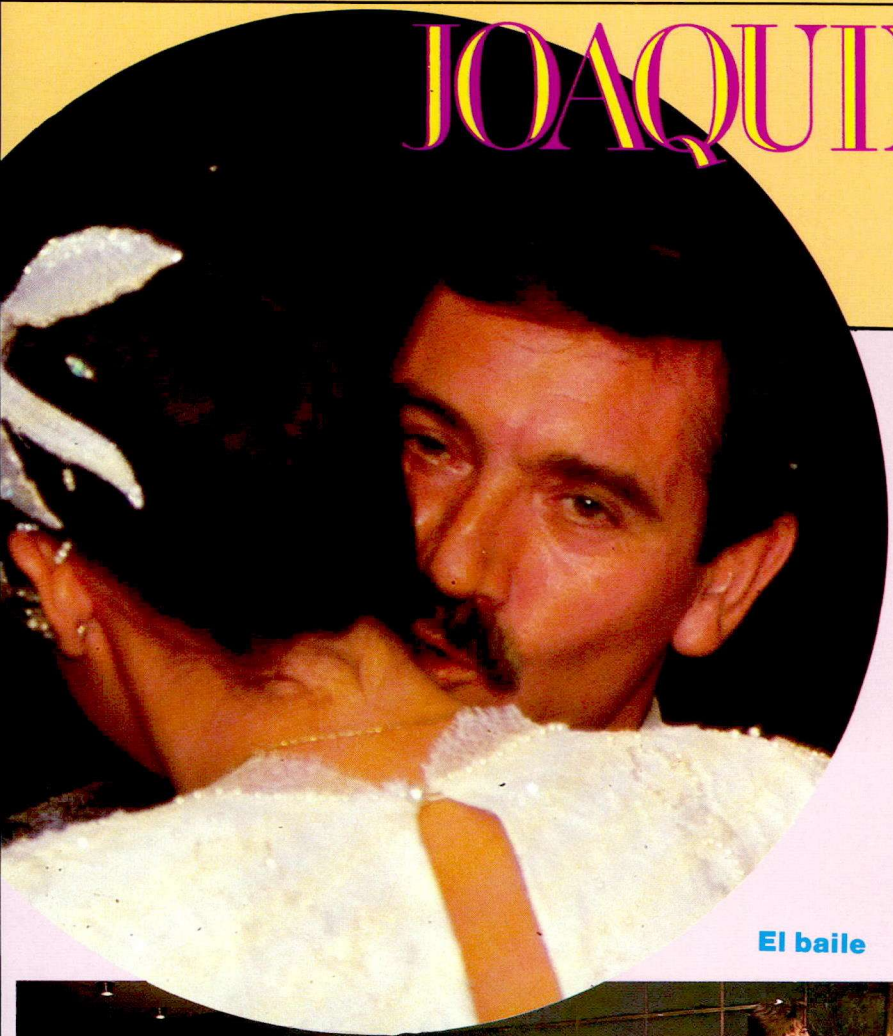
Ellos fueron los testigos sobre los que más muestras de cariño y afecto volcaron los contrayentes: la segunda generación de la saga de los Franco. En la mesa, *Joaquín y Nieves,* ***hijos del novio, junto a*** *María del Carmen y Jesús,* ***hijos del padrino. Tampoco se perdió el acto*** *José Manuel,* ***el pequeño de*** *Joaquín, que no paró de jugar, reír y gastar bromas a todo el mundo; como prueba, en la foto aparece simulando fumar uno de los puros con los que obsequió su tío a los invitados***



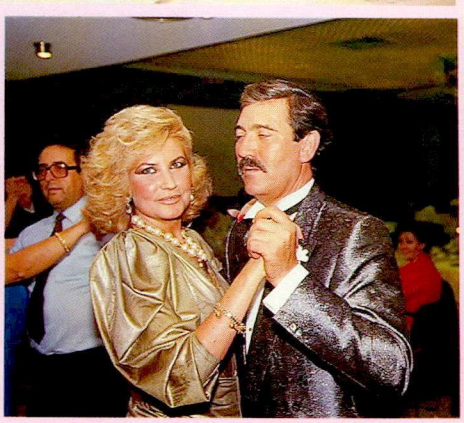
Joaquín y Lucía, ***ya recién casados, se trasladaron desde Ajofrín hasta Madrid en un espectacular «Rolls Royce» blanco***

JOAQUIN y LUCIA

Felicidades



El baile



Siguiendo el clásico ceremonial, Lucía y Joaquín ***abrieron el baile en el que se escuchó todo tipo de música. ¡Hasta los pajaritos!, que ambos bailaron derrochando simpatía y facultades. Después, se sumarían al baile muchos invitados. En las fotos podemos ver a*** *Joaquín* ***con*** *Amparo,* ***la esposa de nuestro director, y a éste con*** *Lucía*

José Ignacio Cases, ***en presencia de*** *Morales* ***felicitando afectuosamente a la novia***

Los contrayentes posan con el *matrimonio Lao.* ***Dos gigantes del automático que, como cuenta la leyenda, tienen una granmujer detrás***

Entre un grupo de invitados podemos ver de izquierda a derecha a *Ramón Jovani* ***y su mujer, a*** *Vicky,* ***esposa de*** *González Comes,* ***y a éste charlando amigablemente con nuestro director y su esposa***

El padrino no paró de regalar puros para celebrar con los invitados el acontecimiento. En la foto le vemos junto a *Encarna y Pascual Esclápez*

Con una fiesta por todo lo alto

MAC in

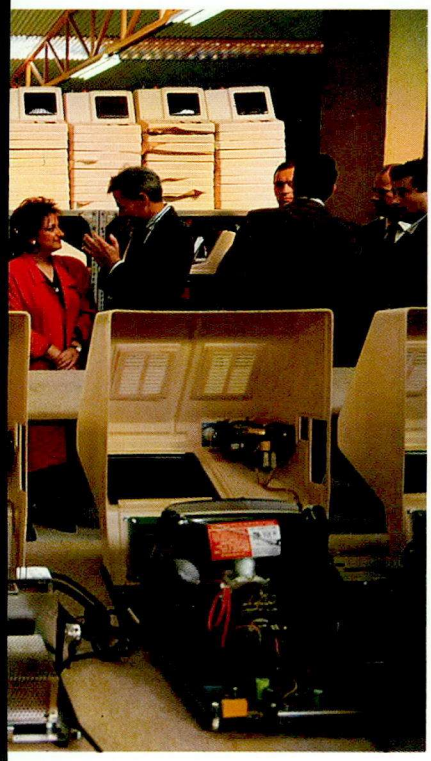
SU

● José Caballero, alcalde de Alcobendas, afirmó, refiriéndose a Rafael Domínguez, que «la gente que arriesga es la que necesitamos todos los ciudadanos de este país»

CON una fiesta por todo lo alto, **MAC** inauguró su nueva fábrica. **Rafael Domínguez,** Director General de la empresa, se dirigió a los asistentes resaltando que en esos momentos, la palabra que definía su estado de ánimo era «**satisfacción**». Al acto también asistió el alcalde de Alcobendas, **José Caballero,** que simbólicamente rompió la cinta de inauguración.

MAC dio a conocer oficialmente sus nuevas instalaciones con una fiesta por todo lo alto. Los **4.300 metros cuadrados** de fábrica acogieron a una gran cantidad de profesionales del Sector como **José María Arribas, Pascual Esclápez, Ramón Aznar, Juan Miguel Antoñanzas, Miguel Ortega, Pablo Arranz...** a los que **Rafael Domínguez** agradeció su presencia en un breve discurso en el que resaltó que aquel fue un **día marcado por la «satisfacción»**.

La cinta simbólica de inauguración fue cortada por el alcalde de Alcobendas, ciudad madrileña en la que está ubicada **MAC**. El mencionado alcalde, **José Caballero,** agradeció «**profundamente la invitación que al Ayuntamiento ha hecho MAC**» y se refirió a esta industria como positiva para su ciudad al generar riqueza y puestos de trabajo. Dijo que «**vamos por el buen *camino***» y resaltó que «**gente que arriesga es lo que necesitamos todos los ciudadanos de este país**», en clara referencia a Rafael Domínguez y a **MAC. José Caballero** terminó su breve discurso animando «**a todos aquellos que trabajáis directa o indirectamente en este proyecto y desearos que tengáis suerte para que, si hoy nos decía Rafael Domínguez que hay 60 trabajadores en MAC, el año que viene haya 120, porque eso será una muestra de que MAC se va superando y sigue para arriba**».



Valgan estas instantáneas como muestra de la numerosa y variada asistencia a la inauguración de la nueva fábrica de MAC. En ellas se pueden ver, entre otros, a Rafael Domínguez, Pablo Arranz, Jesús Losa, Pascual Esclápez, Encarna, Miguel Ortega y Víctor Fernández, Relaciones Públicas de MAQUINA RECREATIVA

...augura ...u nueva ...fábrica

● En los 4.300 m² de instalaciones los 60 trabajadores de MAC seguirán fabricando ordenadores y máquinas recreativas

Este día, las instalaciones de **MAC** fueron una gran exposición de modelos del recreativo, **tipos «A» y «B»**, y de ordenadores; las dos áreas en los que la empresa madrileña ejerce su actividad industrial. Mientras los asistentes gozaban de las distintas partes en las que se dividió la fiesta (corte de la cinta de inauguración, sorteo de tres máquinas entre los pretes, etc.) encopetados camareros no paraban de ofrecer canapés y bebidas. Y, como resumen, un comentario generalizado entre todas las personas que estuvieron presentes en el acto; un comentario marcado por la admiración y por el enhorabuena que recibieron **Rafael Domínguez, Jesús Losa** y todos los hombres y mujeres de **MAC**. El cambio de instalaciones ha merecido la pena.

Desde ahora, **MAC** fabricará sus «**Mac B**», sus «Mac Niágara», sus pinballs «Mac Galaxy» y «Mac Jumble» o sus ordenadores, en la calle La Granja, 50, del Polígono Industrial de Alcobendas (Madrid). Y como prueba de la tecnología que utilizan, una simple anécdota de cuya veracidad damos fe todos los que asistimos a la inauguración: en menos tiempo del que una persona se toma un café, es posible transformar la «Mac Galaxy» en «Mac Jumbre» y viceversa.

A la izquierda, un sonriente Rafael Domínguez posa junto a sus últimas máquinas de tipo «B». A la derecha, Jesús Losa es flanqueado por el pasado y el futuro en forma de pinballs, por la «Mac Galaxy» y la «Mac Jungle»

CP por una investigación sobre los boletos vascos

TODOS los grupos políticos vascos parecen estar de acuerdo en la necesidad de abrir una investigación sobre las posibles irregularidades detectadas en la concesión de la explotación de los boletos en el País Vasco. La última fuerza política en hacerlo ha sido Coalición Popular, como anteriormente lo habían hecho socialistas y Euskadiko Eskerra.

Pedro Morales Moya, en nombre de Coalición Popular, presentó una proposición no de ley para que se lleve a cabo esta investigación y se informe, posteriormente, al Parlamento autónomo.

La proposición de CP pide que la investigación se centre en los siguientes aspectos: «Cumplimiento de los requisitos legales en cuanto a la homologación e importación del material utilizado en el juego; vinculaciones existentes entre empresas y personas relacionadas con el Boleto Instantáneo y empresas norteamericanas; situación registral y solvencia patrimonial de las empresas relacionadas con el juego; y relaciones de personas vinculadas con la empresa concesionaria y altas personalidades del Gobierno vasco». Es decir, aquellas que MAQUINA RECREATIVA denunció en su número de septiembre.

Igualmente, Pedro Moya solicitó del Gobierno que remita, rápidamente, al Parlamento el proyecto de Ley de Juego «marco imprescindible para la clarificación de la materia en el País Vasco».

Incluso llega Coalición Popular a solicitar la suspensión de la concesión a la empresa Industrias Alfanuméricas, ya que «todavía hoy sigue siendo imposible dejar de pensar que el decreto del 5 de noviembre fue redactado a la medida de una determinada empresa». Igualmente, en el preámbulo de la interpelación, Pedro Moya habla de «irregularidades y aspectos oscuros». Y es que es difícil no sospechar de acciones como éstas...

Poco a poco, se extienden por toda España

Boletos en Canarias y Valencia

● El pasado 14 de octubre se publicó un decreto del **Gobierno canario** regulando los boletos

LA fiebre autonómica por sacarle jugo a los boletos se extiende por nuestro país como una balsa de aceite. Tras el **País Vasco y Galicia**, parece que ahora le ha tocado el turno a **Canarias y Valencia**, cuyas autoridades están dispuestas a agilizar su entrada en circulación, prevista para los próximos meses.

EL **Boletín Oficial de la Comunidad Autónoma de Canarias** publicó el pasado 14 de octubre un decreto del Gobierno regulando los boletos. Según éste, se concederá una autorización por un plazo de dos años para su explotación, momento en el que el Gobierno decidirá si a partir de entonces asume por sí mismo o no su distribución. Las empresas que aspiren a la concesión deberán reunir, entre otros, los siguientes requisitos: estar constituidas como sociedad anónima, ser de nacionalidad y domicilio español, poseer un capital social mínimo de **25 millones de pesetas** y depositar una fianza de ocho millones. El precio de los boletos oscilará entre **50 y 500 pesetas** y se destinará a premios, como mínimo, el 40 por 100 del precio de venta al público del total de los boletos.

En la **Comunidad Autónoma de Valencia** está previsto que el boleto sea una realidad a finales de enero del año que viene. Su precio será de cien pesetas y el premio se podrá cobrar en cualquier Banco. Al parecer, las autoridades valencianas desean que los boletos sean explotados por sociedades totalmente ajenas al Sector del Juego.

Canarias, vivir del juego

CUATRO mil doscientos millones de pesetas (4.200 millones) piensa obtener el gobierno autónomo canario durante 1986 en concepto de **Tasa de Juego.** El 5 por 100 del total de ingresos previsto por aquella comunidad y más del 70 por 100 del total del capítulo 3.3 **(Tasas).** Eso, naturalmente, al margen de los ingresos que, como consecuencia de otros impuestos (sociedades, por ejemplo) las empresas dedicadas a la industria del Juego ingresan en las arcas de las haciendas estatales y autonómicas.

Y, por si esto fuera poco, el gobierno canario continúa la labor aprobando nuevos casinos en su territorio, con lo que piensa obtener más ingresos del Juego. Ya veremos dónde para todo...

AEJEA y no ASEJU

EN el número 68 de MAQUINA RECREATIVA, en el artículo titulado **«Cartón de doscientas y disminución del impuesto boomerang»**, se deslizó una errata confundiendo a dos asociaciones, **ASEJU y AEJEA.** La cosa no hubiera tenido más trascendencia, si la mencionada errata no se hubiera deslizado en uno de los titulares que destacaba los aspectos más importantes del artículo, ya que en éste queda claro que es la asociación catalana, **AEJEA, la impulsora de la campaña de publicidad en televisión y no ASEJU.**

Puntualizaciones sobre el «Superbingo»

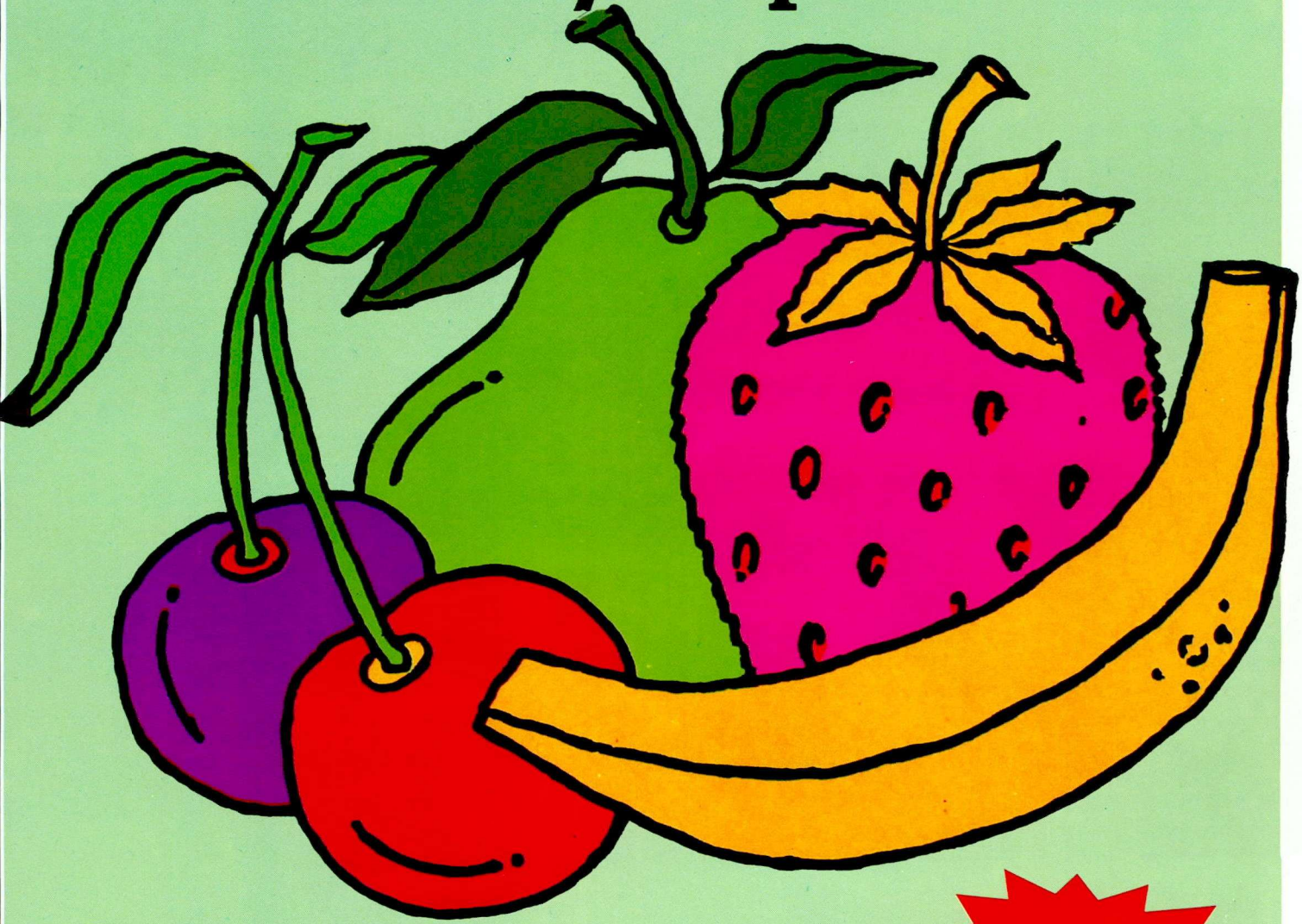
EN la información que publicamos en el número de agosto de **MAQUINA RECREATIVA** sobre el **«Superbingo»** catalán, escribíamos que la cuantía del premio ascendía a **3 millones de pesetas** los sábados y a medio millón el resto de los días de la semana. Como ya sabrán nuestros lectores, esta fórmula ha desaparecido y existió sólo los primeros meses de su entrada en funcionamiento. En la actualidad, se efectúa un sorteo semanal que otorga la suerte de **3 millones a un boleto y 100.000 pesetas** a otros diez.

Acertar y no cobrar, superávit para la QH

EL título es algo largo e incluso hasta rebuscado, pero absolutamente cierto. Acertantes de QH, y algunos de las apuestas interiores del hipódromo, no han cobrado sus premios tras acertar las carreras. La cantidad no cobrada —¡como para olvidarse de ella!— son **70 millones de pesetas,** reunida, eso sí, poco a poco y a lo largo de toda una temporada.

Pues bien, esos **despistados** que no han cobrado sus premios, han sido los que **han salvado la temporada** para la **Sociedad de Fomento y Cría Caballar.** Gracias a esos **70 millones de pesetas** la citada Sociedad ha conseguido tener un balance positivo de unos **74,5 millones.** De lo contrario, hubiese caído en el **déficit profundo...**

Nuestro mundo son las frutas, los vídeos y los pín-balls



MAQUINA RECREATIVA
EL MUNDO DEL AZAR

En cada revista le contamos lo más jugoso de la industria del automático: somos la noticia viva e independiente.

VEA TARIFAS EN PAG.5

Compruebe por qué somos la máquina más popular:

¡Suscríbase!
MAQUINA RECREATIVA
EL MUNDO DEL AZAR
La máquina más popular de España

Remita este boletín a:
MAQUINA RECREATIVA,
departamento de suscripciones,
Avda. Diagonal, 474, 7º, 4ª
08006 BARCELONA

Para su comodidad, también puede suscribirse por teléfono: llame al (93) 218 58 50 y será suscriptor en un minuto.

NOMBRE _____
EMPRESA _____
DOMICILIO _____
CIUDAD _____
PROVINCIA _____
TELEFONO _____

MASMATIC "BOYS"

- *La máquina que usted estaba esperando*
- *Acorde a los tiempos difíciles.*
- *Necesaria para evitarse problemas.*
- *Sencilla y didáctica de manejo.*
- *De fácil reparación.*

No dude en consultarnos sin compromiso.
Nuestra experiencia no le defraudará.

MASMATIC "BOYS"

- *The machine you were waiting for.*
- *Designed to challenge today's difficult times.*
- *Necessary in order to save yourself some troble.*
- *Easy to use and very pedagogic.*
- *Easily fixed.*

Do not hesitate and ask for further information without obligation.
Our experience will not deceive you.

MASMATIC, S.A.

MASMATIC, S.A. *Pasaje Ayuntamiento, 27. Local - Tel. 691 48 61* *Cerdanyola del Vallès* BARCELONA (ESPAÑA)

Presentación de los productos de los más importantes fabricantes

Todo el Sector acudió a la exposición de **Pascual Escáplez**

Los últimos modelos, en Automatic Mora

Allí estuvieron representadas

ANDRA, AUTOMATICOS PASQUAL, CIRSA, INDER, JUEGOS POPULARES, MAIBESA, RECREATIVOS FRANCO y SEGA

AUTOMATIC Mora presentó en sus instalaciones de **Elche** las últimas novedades de máquinas recreativas aparecidas en el mercado español del automático. En esta presentación, a la que asistieron operadores y fabricantes de toda España, también se inauguró una **sala de Juntas** para los operadores de la región.

La agresiva política de presentaciones de máquinas que sigue **Automatic Mora** es de sobra conocida por el Sector del Automático. Cada vez que uno o varios fabricantes lanzan al mercado un nuevo modelo, las exposiciones de la empresa de **Pascual Esclápez** se convierten en una cita obligada para los operadores.

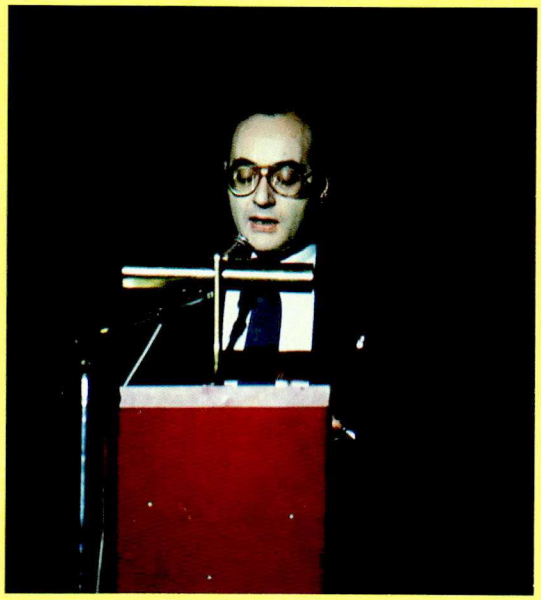
Un buen ejemplo es la que celebró a finales de octubre en Elche. Allí estaban modelos tan nuevos e interesantes como la «**Baby Super 100**» de ANDRA, la «**Lima y Bamby**» de AUTOMATICOS PASQUAL, las «**Mini Guay**», «**Guay**» y «**High Spedd**» de CIRSA, las «**Lap By Lap**» y «**Limón y Baby**» de INDER, la «**Olympus**» de JUEGOS POPULARES, la «**Eight Ball Champ**» de MAIBESA, la «**Limón y baby**» de RECREATIVOS FRANCO Y la «**Pin Ball Gamatron**» de SEGA. Sin duda una buena colección de las más rentables estrellas del recreativo en esta temporada.

Pero el «cocktail» de **AUTOMATIC MORA** no fue solamente una exposición de máquinas interesantes. La ocasión se aprovechó también para dar a conocer el whisky «**Mac Dermond**», que distribuye en exclusiva para España el grupo **CIRSA,** como conocen nuestros lectores, y para inaugurar la sala de Juntas a disposición de los operadores que la necesiten. Si numerosa fue la presencia de máquinas recreativas rentables, no menos numerosa fue la asistencia de empresarios y profesionales del Sector desplazados de toda España. Además de, lógicamente, los hombres y mujeres de **AUTOMATIC MORA,** estuvieron **Enrique Curtichs y Alberto Mercader,** de ANDRA; **Miguel Soto,** de RECREATIVOS FRANCO; **Lucien,** Presidente de APROMAR; **Gambín,** de STAR; **Miguel Pagán, Sánchez Góngora, Burgos, Domenech, Vicente Pina,** de AUTOMATICOS CONE; **Eliseo Orenes, Rosa,** de MURESA: **Aguilar, Bordería y Novo,** de CIRSA; **Juan Pablo Montes,** de INDER, y un largo etcétera.

En definitiva, que **AUTOMATIC MORA** volvió a apuntarse un tanto comercial entre los profesionales del Sector de la zona de **Elche.** Algo a lo que ya están acostumbrados a sufrir o a celebrar la competencia.

En el «Scala» de Madrid

ANDEM celebró su octav aniversa



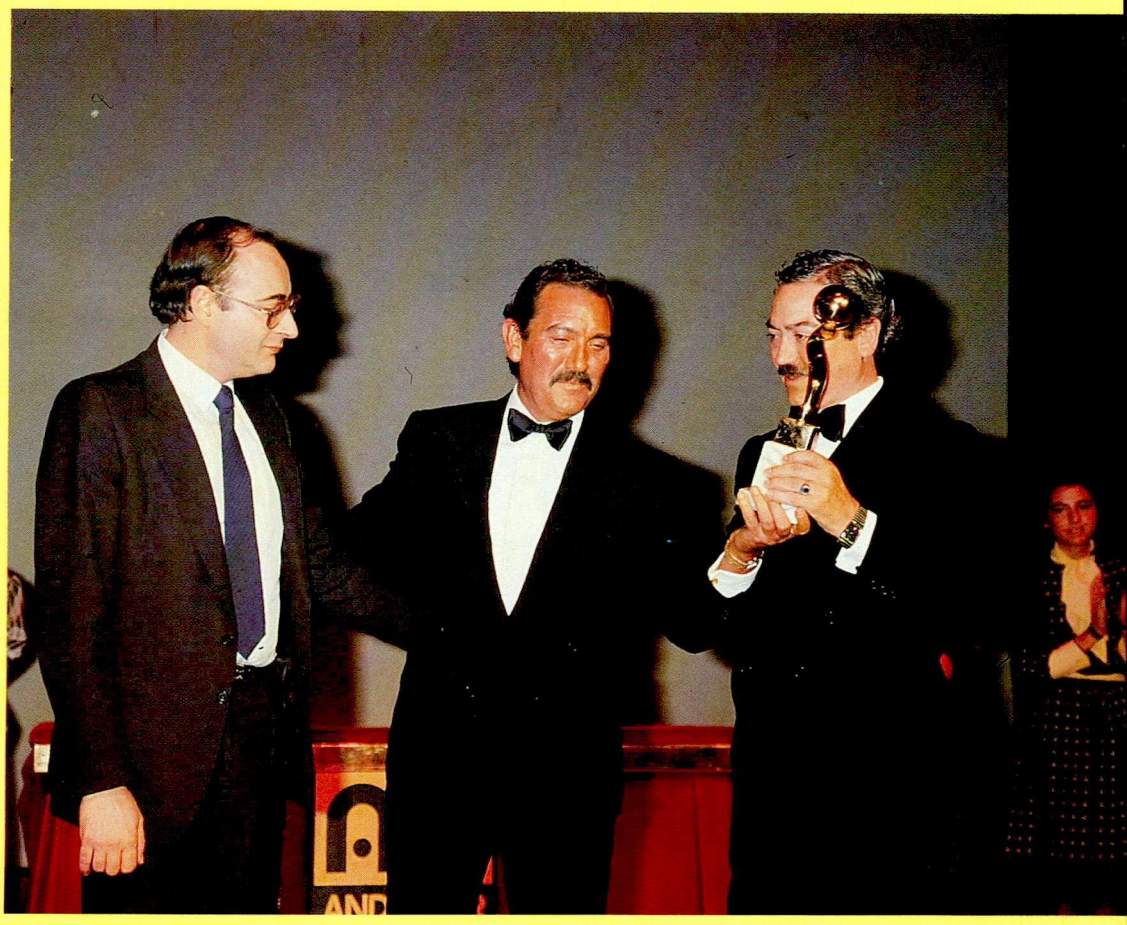
COMO ya es tradicional en el Sector, ANDEMAR celebró con una cena en el «Scala» su octavo aniversario. A los postres, y antes de la actuación de Martes y Trece y de un grupo de baile clásico español, se entregaron a las empresas y profesionales más destacados del año los trofeos de la asociación convocante del acto.

REPRODUCIR los nombres, en el limitado espacio de esta revista, de las numerosas personalidades del Sector que asistieron a la fiesta aniversario de ANDEMAR en el «Scala» sería imposible, con el agravante de que encima, nos olvidaríamos de muchos. Así que optamos por el camino fácil, pero verídico, de escribir que asistió todo el mundo del Automático.

En esta tradicional cena que permite todos los años aglutinar a las personas más representativas del Sector. ANDEMAR resume su reconocimiento **«a la abor de todos los empresarios que han destacado en su trabajo»**, y, todo hay que decirlo, su enorme poder de convocatoria entre los profesionales del Recreativo.

Para hacer las presentaciones de rigor, la cena contó con la pupular ex presentadora del programa de televisión «La Tarde», **María Casanova,** que amenizó los preludios de la entrega de trofeos ANDEMAR contándonos sus desventuras con el juego y sus sueños nunca cumplidos, hasta ahora, de que un galán de Hollywood se quede prendado de sus encantos, tal y como siempre le ocurre a las heroínas de las películas.

Después de que todo el mundo recogiera su merecido premio, los humoristas **Martes y Trece** con sus imitaciones de cantantes famosos, sus chirigotas, sus juegos de palabras y, por supuesto, su peculiar versión de «Encarna de noche» consiguieron que todos los asistentes a la cena estuvieran a punto de morirse de un auténtico ataque de risa. La velada se cerró con la actuación de un grupo de baile clásico español que puso el toque de seriedad a una noche mar-



AR

o

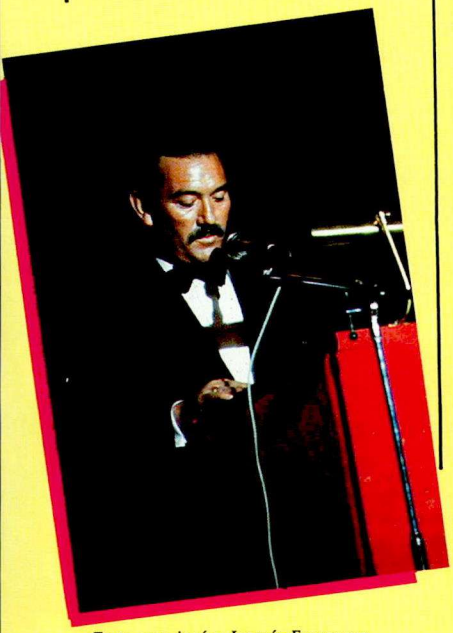
rio

● La asociación de operadores entregó sus trofeos a las empresas del Automático más destacadas del año

● María Casanovas presentó el acto, Martes y Trece pusieron el toque de humor y un grupo de baile clásico español, el arte

cada por la celebración, especialmente para los afortunados ganadores de los viajes a Londres que sorteó la asociación de operadores convocante del acto.

Los discursos siguieron la acertada máxima de «lo bueno, si breve, dos veces bueno». Primero intervino **Joaquín Franco,** emocionado y nervioso porque acaba de recibir el trofeo al mejor empresario del año. Después, el Presidente de ANDEMAR, **Víctor Manuel Calvo,** al margen de resaltar que esta era una **«noche de fiesta»**, no perdió la ocasión, aprovechando la presencia de representantes de la Administración central y autonómica, de expresar las reivindicaciones del Sector.



Tanto emocionó a Joaquín Franco ser distinguido como empresario del año que ni siquiera pudo terminar su discurso

El Presidente de ANDEMAR tuvo palabras especialmente duras contra el IVA y **«los desastrosos efectos de este impuesto europeo sobre el Sector»**. Recordó que su asociación, en los últimos tiempos, está inmersa en **«un plan de reestructuración interna»** con el objetivo de **«aunar esfuerzos»**, sin olvidar su razón de ser: La **«defensa clara y tajante del operador de máquinas recreativas»**. Víctor Manuel Calvo finalizó su breve intervención con una frase que, estamos seguros, suscribiría el cien por cien de los empresarios y profesionales del Automático: **«Nuestro Sector sigue muy vivo y, en absoluto, quiere hipotecar sus golpes de genialidad e imaginación ante el corto y aburrido escenario legal que muchas veces le pintan desde la Administración».**

IV Trofeos ANDEMAR

AGEO

Labor desarrollada en la Comunidad Autónoma de Galicia.
Recibió: **José Pena Souto** (Presidente AGEO).
Entregó: **Víctor M. Calvo** (Presidente de ANDEMAR).

EBILSA

Imagen de marca en distribución.
Recibió: **José María Uriarte** (Director Gerente).
Entregó: **Manuel González** (Presidente de Honor de ANDEMAR).

AUTOMATIC MORA, S. L.

Esfuerzo comercial en distribución.
Recibió: **Ismael Lara Ros** (Secretario ANDEMAR Valencia).
Entregó: **Ignacio Briones** (Presidente Nacional Federación Construcción CEOE).

COLOMO Y CIA EMPRESAS ASOCIADAS

Empresa Operadora del Año.
Recibió: **Antonio Colomo** (Director General).
Entregó: **Rosa Barreno** (Presidente ANDEMAR Madrid).

EGASA

Esfuerzo Comercial, Operadora y Distribución.
Recibió: **José González Fuentes** (Director Gerente).
Entregó: **Alberto Tizón** (Subdirector General Gobernación Galicia).

CIRSA

Imagen de Marca (Diseño y Técnica).
Recibió: **Manuel Lao** (Presidente).
Entregó: **Antonio Mingote.**

SOPELSA

Tecnología en Máquina «B».
Recibió: **Félix y Carlos Ayesta.**
Entregó: **Jesús Félix Corbo (Presidente ANDEMAR Navarra).**

MAC, S. A.

Tecnología «B».
Recibió: **Haid Top Charles** (Director Comercial).
Entregó: **Miguel Angel López Quesada** (Director Promoción CEOE).

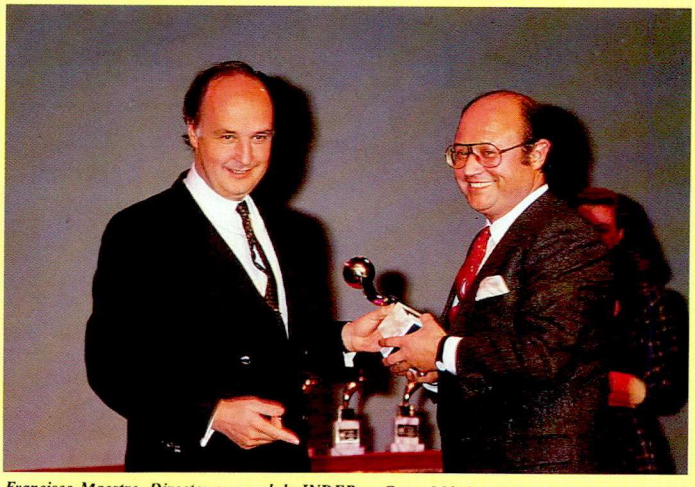
JUEGOS POPULARES, S. A.

Tecnología en Máquina «A».
Recibió: **José Antonio Bosch** (Consejero Delegado).
Entregó: **Francisco Michel Salazar** (Jefe Promoción CEOE).

AZKOYEN INDUSTRIAL, S. A.

Atención al cliente.
Recibió: **Blanca Altuzarra** (Directora Comercial).
Entregó: **Josep María Lamarca** (Director General de Juegos y Espectáculos Generalidad Cataluña). »»»

ANDEMAR celebró su octavo aniversario



Francisco Maestre, Director General de INDER, y Cases Méndez, Jefe del Gabinete Técnico de la CNJ

José María Uriarte, Director Gerente de EBILSA, y Manuel González Comes, Presidente de Honor de ANDEMAR

Eduardo Morales, Vicepresidente de SEGA, y Gabriel Benito, Vicepresidente de ANESAR

Antonio Inglés, Director Comercial de Tecfri, y Juan Manuel Montero, Presidente de ANDEMAR Cataluña

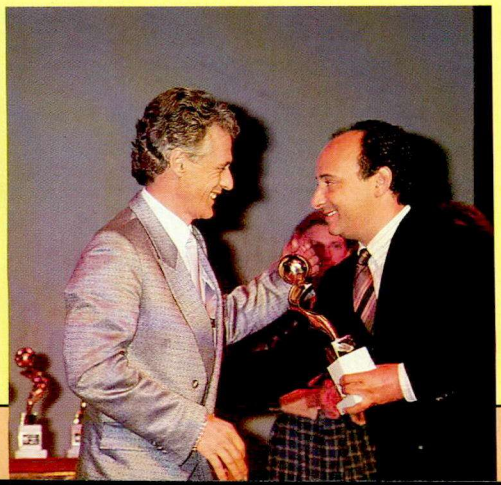
Manuel Lao recibió el premio entregado a CIRSA por su imagen de empresa

José Martínez Ruiz, Director Comercial de DETA, y Víctor Soto, Director General Administración Territorial de Galicia

José Ignacio Cases Méndez y Pascual Guijarro, Subdirector General de Recreativos Franco

Enrique Curtichs, Director Gerente de ANDRA, y Sergio Ruiz Capillas, Vicepresidente de ANDEMAR

Manuel Velázquez, Director Comercial de SEGA, y Manuel Freijeiro, Vocal de la Junta Directiva de ANDEMAR



Andreu Guevara, Director de Fabricación de ANDRA, y Manuel Hernández, Vocal de la Junta Directiva de ANDEMAR

»»

IV Trofeos ANDEMAR

INDER, S. A.

Calidad y Presentación del Producto.
Recibió: **Juan Pablo Montes Nieto** (Director Comercial).
Entregó: **Ramón Planas** (Jefe Servicio Juego Generalidad Cataluña).

JUEGOS POPULARES

Esfuerzo Comercial.
Recibió: **Antonio Castillo** (Director Comercial).
Entregó: **Pedro Rabina** (Director General Administración Territorial de Canarias).

AZCOYEN INDUSTRIAL, S. A.

Calidad de Componentes.
Recibió: **Blanca Altuzarra** (Directora Comercial).
Entregó: **José Linares** (Vocal Junta Directiva ANDEMAR).

CLIKERS

Calidad de Componentes.
Recibió: **Pedro Alvarez** (Administrador).
Entregó: **Joaquín Gomis** (Vicepresidente económico ANDEMAR).

MAC, S. A.

Servicio Post-Venta.
Recibió: **Abelino Rodríguez** (Director Ventas).
Entregó: **Eloy Piñol Gargallo** (Vocal Junta Directiva ANDEMAR).

ANDRA, S. A.

Competitividad.
Recibió: **Andreu Guevara** (Director Fabricación).
Entregó: **Manuel Hernández** (Vocal Junta Directiva ANDEMAR).

DETA INDUSTRIAL, S. A.

Innovación del año.
Recibió: **José Martínez Ruiz** (Director Comercial).
Entregó: **Víctor Soto** (Director General Administración Territorial Galicia).

SEGA, S. A.-SONIC

Introducción en mercados internacionales.
Recibió: **Eduardo Morales** (Vicepresidente).
Entregó: **Gabriel Benito** (Vicepresidente ANESAR).

TECFRI, S. A.

Investigación y Desarrollo Tecnológico.
Recibió: **Antonio Inglés** (Director Comercial).
Entregó: **Juan Manuel Montero** (Presidente ANDEMAR Cataluña).

INDER, S. A.

Mejor máquina «A» (pinball).
Recibió: **Francisco Maestre** (Director General).
Entregó: **José Ignacio Cases** (Jefe Gabinete Técnico Dirección Nacional Juego).

SEGA, S. A.-SONIC

Mejor máquina «A» (Vídeo).
Recibió: **Manuel Velázquez** (Director Comercial).
Entregó: **Manuel Freijero** (Vocal Junta Directiva ANDEMAR).

RECREATIVOS FRANCO

Máquina «B».
Recibió: **Pascual Guijarro** (Subdirector General).
Entregó: **José Ignacio Cases** (Jefe Gabinete Técnico Dirección Nacional Juego).

ANDRA, S. A.

Especial Junta Directiva.
Recibió: **Enrique Curtichs** (Director Gerente).
Entregó: **Sergio Ruiz Capillas** (Vicepresidente ANDEMAR).

JOAQUIN Y JESUS FRANCO

Empresario del Año.
Recibió: **Joaquín y Jesús Franco.**
Entregó: Víctor M. Calvo (Presidente ANDEMAR).

¡ SIN RIVAL
EN EL
SECTOR !
orque le ofrecemos:
a gama más amplia del mercado.
as últimas novedades de las primeras marcas.
a dilatada experiencia de nuestros técnicos
asesores.
la amplitud de nuestras instalaciones.
Compuébelo!
e esperamos en cualquiera
e nuestras delegaciones
n seis provincias.
CENTRAL
Galileo Galilei, 8
Polígono Industrial: La Grela.
Bens. Nave 40. Parcela II
Tel. (981) 29 53 88 (3 líneas)
Delegaciones
ol. Nicaragua, 54
l. 41 24 90
GO
lez. Ladreda, 60
l. 35 52 42
JON
ente Colgante, 6
ls. 23 91 61
LLADOLID
Daoíz y Velarde, 35
Tels. 25 51 48 - 25 17 63
LEON
C/ Remedios, 72
Tels. 22 31 85 - 22 37 51
ORENSE
Menéndez Pidal, 21
(Esq. Ronda de Outeiro)
Tels. (981) 23 09 30 - 23 75 79
LA CORUÑA
Maquinaria Automática del Noroeste S.A.
EMPRESA DISTRIBUIDORA

MAQUINAS HOMOLOGADAS

Relación de máquinas inscritas en el Registro de Modelos el día 20 de octubre de 1986

Máquinas tipo «A»

STAR LIGHT	A. GARCIA RETUERTA	M-104	A/01489
BOXES 86	EVERY, S. A.	M-86	A/01490
CARRERA	PLAY 21, S. A.	M-70	A/01491
EVERY TABLE	EVERY, S. A.	M-86	A/01492
QUARTET	VIRE, S. A.	M-26	A/01493
HIGH SPEED	REGAMA, S. A.	M-69	A/01494
PIN BALL	J. D. CORTIJO MARTINEZ	T-4	A/01495
HIGH SPEED	VIDEO DENS, S. A.	M-69	A/01496
VIDEO SELECTION	C. MAQUINAS VIDEO, S. A.		A/01497
LAP BY LAP	INDER, S. A.	M-17	A/01498
BUGGY BOY JUNIOR	MAIBESA, S. A.	M-94	A/01499
BEAT THE CLOCK	ACRESA		A/01500
VIDEOTEC DE LUXE	TECNICA AUTOMATICA, S. A.		A/01501
AUTOBYE GAME	GAYM, S. A.		A/01502
ROAD KINGS	UNIDESA	B-82	A/01503
FERSAVAL 2	AUTOMAT. FERSAVAL, S. L.		A/01504
FERSAVAL 1	AUTOMAT. FERSAVAL, S. L.		A/01505
FERSAVAL 5	AUTOMAT. FERSAVAL, S. L.		A/01506
FERSAVAL 8	AUTOMAT. FERSAVAL, S. L.		A/01507
FERSAVAL 11	AUTOMAT. FERSAVAL, S. L.		A/01508
FERSAVAL 12	AUTOMAT. FERSAVAL, S. L.		A/01509
FERSAVAL 10	AUTOMAT. FERSAVAL, S. L.		A/01510
FERSAVAL 9	AUTOMAT. FERSAVAL, S. L.		A/01511
FERSAVAL 7	AUTOMAT. FERSAVAL, S. L.		A/01512
FERSAVAL 6	AUTOMAT. FERSAVAL, S. L.		A/01513
FERSAVAL 4	AUTOMAT. FERSAVAL, S. L.		A/01514
FERSAVAL 3	AUTOMAT. FERSAVAL, S. L.		A/01515
COMANDO	AUTOMAVE SERVICIOS, S. A.	M-5	A/01516
LIGHT 1	COMATIC. S. COOP. LTDA.		A/01517
PETACO 2	JUEGOS POPULARES, S. A.	M-92	A/01518
SONIC SPACE SHUTTLE	SEGA, S. A.	M-12	A/01519
SONIC SPACE SHUTTLE	VIRE, S. A.	M-26	A/01520
TIRA MILLAS I	RECREATIVOS LOPEZ		A/01521
TIRA MILLAS II	RECREATIVOS LOPEZ		A/01522
SPECIAL FORCE	MAIBESA, S. A.	M-94	A/01523
BASIC BALLS	J. P. MARTINEZ LAZARO		A/01524
CLAY PIGEON	VIFICO, S. A.	MA-15	A/01525
RAMPAGE	MAIBESA, S. A.	M-94	A/01526
MAGNET 3	ELEC. FUNC. OPERATIVA, S.A.		A/01527
MAGNET 2	ELEC. FUNC. OPERATIVA, S.A.		A/01528
SKILL FLIGHT	PLAYMATIC, S. A.	B-6	A/01529
SONIC OUT RUN	SEGA, S. A.	M-12	A/01530
SONIC OUT RUN	VIRE, S. A.	M-26	A/01531
SONIC LEMANS	SEGA, S. A.	M-12	A/01532
SONIC LEMANS	VIRE, S. A.	M-26	A/01533
OUT RUN	UNIDESA	B-82	A/01534
PIN BOT	UNIDESA	B-82	A/01535
TEIDE 3	GARCIMATIC, S. A.		A/01536
VIDEO SELECTION II	COMER. MAQUI. VIDEO, S. A.		A/01537
VIDEO SELECTION I	COMER. MAQUI. VIDEO, S. A.		A/01538
SONIC DARIUS	SEGA, S. A.	M-12	A/01539
SONIC DARIUS	VIRE, S. A.	M-26	A/01540

Máquinas tipo «B»

DRY LEMON	CORP. DE RECREATIVOS		B/1611
GREEN FRUIT DE LUJO	COR. DE RECREATIVOS		B/1612
NARANJA	IDSA	M-110	B/1613
CIRCUS CIRCUS 3 jug.	SEGA, S. A.	M-12	B/1614
CIRCUS CIRCUS 3 jug.	VIRE, S. A.	M-26	B/1615
CIRCUS CIRCUS 6 jug.	SEGA, S. A.	M-12	B/1616
CIRCUS CIRCUS 6 jug.	VIRE, S. A.	M-26	B/1617
SILVER SKIS II	COMERCIAL JUPAMA		B/1618
NARANJA DE LUXE	IDSA	M-110	B/1619
GIN LEMON 10	E. MEC. ELECTRONICOS		B/1620
MINI GIN LIMON	E. MEC. ELECTRONICOS		B/1621
GIN LEMON	E. MEC. ELECTRONICOS		B/1622
MULTI BABY	OPERCOIN	VI-9	B/1623
SEVEN CARDS	INTERNAC. RECREATIVA		B/1624
CITRON	IDSA	M-110	B/1625
CHAPO	REBEN, S. A.	NA-2	B/1626
BABY DENS	VIDEODENS, S. A.		B/1627
GRAN BABY	REBEN, S. A.	NA-2	B/1628
NARANJA Y BABY DE LUXE	REBEN, S. A.	NA-2	B/1629
SUPER COLUMNA	CMR, S. A.	B-107	B/1630
MISS NARANJA	CMR, S. A.	B-107	B/1631
AZAR AND BABY	ARFYC, S. A.	B-49	B/1632
LAS VEGAS	MGA, S. A.	B-74	B/1633
SILVER STRIKE	MGA, S. A.	B-74	B/1634
IBIZA FRUITS DE LUJO	J. MUNAR ESCANDELL	PM-6	B/1635
IBIZA FRUITS DE LUJO 2	J. MUNAR ESCANDELL	PM-6	B/1636
IBIZA FRUITS DE LUJO 2	J. MUNAR ESCANDELL	PM-6	B/1637
SPIN A FRUIT DE LUJO	SEGA, S. A.	M-12	B/1638
SPIN A FRUIT DE LUJO	VIRE, S. A.	M-26	B/1639

Apunte...
¡SAFFF!

Industria electromecánica - montajes - matriceria - planchisteria - pintura - aplicaciones electrónica

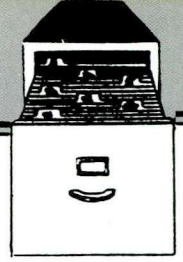
SAF

de J.L.Sánchez Adsarias

Sonorización, Automatización y Fabricación, S.A.

Riera Fonollar, Nº 18 - Polígono Industrial Fonollar - Tels. 661 05 26 - 661 27 58 - SANT BOI DE LLOB. (Barcelona

ANESAR



Proyecto de Reglamento de Salones Recreativos y Salones de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía

Hacia la profesionalidad del salón «B»

- Mientras que a los Salones Recreativos (de tipo «A») no se les exigen apenas requisitos, a los de Juego (tipo «B») se les pide mucha profesionalidad

- Los Salones de Juego podrán instalar máquinas «B» especiales y realizar algunos otros tipos de juegos y cruce de apuestas

ANESAR está, en los últimos tiempos, consiguiendo muchas cosas. Está discutiendo con las distintas administraciones autonómicas sus reglamentaciones y participando activamente —cosa que otras asociaciones no pueden decir— en la redacción de las mismas. Y, precisamente por esto, en vez de pillarles de sorpresa, los reglamentos autonómicos incluyen algunas de sus reivindicaciones. Este es el caso de este Proyecto de Reglamentos de Salones Recreativos de Andalucía.

Hagan, por favor, una atenta lectura, aunque les adelantamos que la línea fundamental de la Junta de Andalucía, aprobada por ANESAR, va hacia una enorme profesionalización de los Salones de Juego —que pueden instalar máquinas «B» e incluso otros juegos y apuestas—. Aún no es un texto definitivo ni aprobado, pero parece que es un borrador con bastantes posibilidades de ver, sin demasiadas modificaciones, la luz pública.

CAPITULO I
DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1. Ambito y objeto.—1. El presente Reglamento tiene por objeto establecer, en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Andalucía, las normas que regulan la instalación, funcionamiento y explotación de los establecimientos destinados a Salones Recreativos y Salones de Juego, así como los requisitos que han de cumplir las Empresas Titulares de los mismos.

2. Los requisitos establecidos en el presente Reglamento para los locales e instalaciones de los Salones, serán aplicables sin perjuicio de los que puedan establecer, en el ejercicio de sus competencias, la Administración del Estado o de la Comunidad Autónoma de Andalucía y las Corporaciones Locales.

CAPITULO II
CONDICIONES DE LOS LOCALES E INSTALACIONES

Artículo 2. Clasificación. A efectos de su régimen jurídico:

1. Se entiende por **Salones Recreativos todos aquellos establecimientos destinados exclusiva o predominantemente a la explotación de máquinas** recreativas de puro entretenimiento **tipo «A»**. En estos establecimientos podrán instalarse otras máquinas o aparatos de mero pasatiempo o recreo, tradicionales de la actividad, tales como futbolines, chapolines, billares o similares, siempre que se ajusten a las condiciones del presente Reglamento.

2. Se entiende por **Salones de Juego aquellos locales** o establecimientos **destinados específicamente a la explotación de máquinas recreativas con premio tipo «B»**. También podrán instalarse máquinas recreativas de puro entretenimiento tipo «A».

En estos Salones **podrán instalarse las máquinas de tipo «B» definidas en el artículo 4.7 del Reglamento de Máquinas Recreativas y de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía.** La instalación de estas máquinas se producirá en la forma establecida en el presente Reglamento y en el de Máquinas Recreativas y de Azar de la Comunidad Autónoma de Andalucía, y se determinará expresamente en la autorización del Salón. **En ningún caso, el número** instalado de estas máquinas **podrá ser superior al de un tercio a la mitad del total de máquinas tipo «B»** en funcionamiento, y sin que la suma de tomas supere el número máximo autorizado.

Asimismo, **podrán realizarse el cruce de apuestas,** previamente autorizadas dentro de locales o recintos donde se celebren determinadas competiciones. La realización de esta actividad necesitará autorización expresa y previa que estará condicionada a la de Salón en todas sus características, condiciones y limitaciones.

Artículo 3. Situación. Los Salones no se podrán ubicar en edificios destinados total o parcialmente a **uso docente.** Los Salones de Juego deberán guardar una **distancia mínima de 25 metros** respecto a los citados edificios. A efectos de la concesión de licencia de apertura de la actividad, el Ayuntamiento correspondiente podrá tener en cuenta si en el planteamiento urbanístico del municipio está programada la instalación del uso indicado, durante el período máximo de vigencia de la autorización del Salón y en su caso, fijar un límite temporal a la licencia de apertura.

2. Se prohíbe la instalación del suelo de alguna de las dependencias normalmente accesibles por el público, a una cota inferior o superior a 4 metros, respecto a la rasante de la calle en el punto medio de cualquiera de las salidas preceptivas exigibles de acuerdo con el artículo 8.º del presente Reglamento.

»»»

Proyecto de Reglamento de Salones Recreativos y Salones de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía

»»

3. La Dirección General del Juego podrá establecer criterios complementarios en cuanto a instalación de Salones de Bingo, que limiten su número máximo y/o distancias mínimas entre los mismos o respecto a usos no especificados en el apartado 1 del presente artículo, en función de las características socioeconómicas de las poblaciones donde se pretendan instalar.

Artículo 4. Espacios exteriores. 1. Todos los Salones dispondrán de alguna salida y fachada a vía pública o a espacio abierto y comunicado directamente con la vía pública, que reúna todos y cada uno de los siguientes requisitos:

a) La anchura mínima útil de la vía pública o espacio abierto en el recorrido comprendido entre la salida del Salón y la conexión con otra vía pública de anchura igual o superior, será de 5 metros.

b) Permitir el acceso de vehículos del Servicio de Extinción de Incendios hasta una distancia mínima de 10 metros de la salida del local. A tal efecto, la anchura mínima fijada en el apartado a), se entenderá en todo caso, libre de bancos, árboles, jardineras, luminarias u otros obstáculos que puedan impedir el acceso de los citados vehículos hasta la distancia fijada.

En los casos en que por la configuración urbanística de la zona en que se ubique el local, no sea posible el acceso indicado se exigirá la instalación de hidratantes de incendio a distancia mínima de 10 metros del acceso al Salón.

c) Su capacidad portante será la necesaria para resistir una sobrecarga de uso de 2000 Kg/m².

2. El resto de las vías públicas o galerías a los que el local deba de tener salida de acuerdo con el artículo 8.º, dispondrán de una anchura mínima de 2'5 metros en el recorrido comprendido entre la salida del Salón y la conexión con otra vía pública de anchura igual o superior.

3. Si la anchura de la acera frente a las salidas de una fachada es inferior a la mitad de la anchura exigida para la suma de dichas salidas de acuerdo con el artículo 8.º, se prohibirá el aparcamiento de vehículos delante de las mismas.

Artículo 5. Superficies. 1. Todos los locales destinados a la instalación de **Salones Recreativos** dispondrán de una **superficie útil mínima de 50 metros cuadrados.**

2. Todos los locales destinados a la instalación de **Salones de Juego,** dispondrán de una **superficie útil mínima de 150 metros cuadrados** cuando estén situados **en poblaciones de más de 50.000 habitantes, y de 100 metros cuadrados en los restantes casos.**

3. A efectos de la aplicación de los apartados 1 y 2 del presente artículo, solamente será computable la superficie útil del espacio destinado a la instalación de las máquinas recreativas, pudiéndose incluir la correspondiente a los usos de bar, otros juegos propios de la actividad, aseos, control, vestíbulo y pequeño almacén, siempre que estén relacionados funcionalmente con la actividad de la explotación de las máquinas recreativas y cumplan la proporción que se especifica en el apartado siguiente.

4. La superficie útil destinada a la explotación de las máquinas recreativas será como mínimo la mitad de la que se destine al resto de los usos. La superficie útil máxima destinada a almacén que puede ser computable a efectos de aplicación de los apartados 1 y 2 del presente artículo, no podrá superar el 10 por 100 de la superficie útil total.

5. Cuando los usos que se especifican en el apartado 3 del presente artículo no ocupen espacios claramente diferenciados en el Salón, el cálculo de la relación de proporcionalidad existente entre ellos se realizará computando pormenorizadamente, la superficie real y de utilización de cada máquina, aparato de juegos o bar. El espacio de utilización, se entenderá en todo caso tal y como se define en el artículo 22.8.

Artículo 6. Aforo. 1. A efectos del dimensionado de vías de evacuación y demás condiciones del local, se considerará una ocupación máxima de una persona por metro cuadrado, aplicable a la superficie útil de los espacios normalmente accesibles por el público, una vez detraída la superficie ocupada por las máquinas recreativas y mesas o aparatos de otros juegos.

2. El aforo máximo autorizado no podrá ser superior al que se deduzca de la aplicación de los criterios del apartado anterior y del artículo 7.º.2.

Artículo 7. Altura y volumen de los locales. 1. La altura mínima libre interior de los locales no será inferior a 2,80 metros en el 80 por 100 de la superficie del espacio normalmente accesible por el público. En el resto de las dependencias, al altura mínima será de 2,50 metros, excepto en aseos, donde se permitirá hasta un mínimo de 2,20 metros.

2. La capacidad cúbica de los espacios normalmente accesibles por el público no será inferior a 4 metros cúbicos por persona.

Artículo 8. Condiciones Generales de Evacuación. A efectos del presente Reglamento, se entiende por vía de evacuación, el espacio necesario para el recorrido continuo y sin obstáculos, desde cualquier punto normalmente accesible por el público del interior del Salón, hasta la salida a un espacio exterior que reúna los requisitos del artículo 4.º.

2. La anchura de las vías de evacuación será proporcional al número de personas que hayan de utilizarlas en caso de emergencia, de acuerdo con el aforo máximo autorizado. Dicha anchura será como mínimo de 0,60 metros por cada 50 personas o fracción, y en ningún caso será inferior a 0,90 metros.

3. El recorrido máximo de evacuación desde cualquier punto del interior del Salón hasta una salida al exterior será de 25 metros.

4. La distancia desde cualquier punto del Salón que disponga de una sola posibilidad de salida, hasta otro punto con vía de evacuación alternativa o coincidente con salida al exterior, no podrá exceder de 10 metros.

5. Todos los Salones de superficie útil superior a 100 metros cuadrados o aforo superior a 50 personas, dispondrán de un mínimo de dos salidas al exterior, de anchura útil total proporcional al aforo, a razón de 0,60 metros por cada 50 personas o fracción, y anchura útil para cada una de ellas no inferior a 1,20 metros. Los salones de superficie o aforo inferior al indicado podrán disponer de una sola salida de anchura mínima 1,20 metros.

6. Salvo que por aplicación de los apartados 4 y 5 del presente artículo el Salón no precise de vías de evacuación alternativas, la disposición de las salidas se realizará de tal manera, que las rectas que unan los centros de dos de ellas con cualquier punto del local, no formen entre sí un ángulo menor de 45 grados, pudiendo exceptuarse de dicha condición los puntos del local situados a menos de 5 metros de una de las salidas consideradas.

Los Salones en los que la configuración física de la parcela impida el cumplimiento del requisito anterior, podrá ser sustituido por la aplicación conjunta de los dos siguientes.

a) Incremento en un 20 por 100 de la dimensión mínima de vías de evacuación y de salidas, que resulte de la aplicación de los apartados 2 y 5 del presente artículo.

b) Que las dos salidas preceptivas estén alejadas entre sí como mínimo una distancia igual a un tercio del recorrido máximo de evacuación del local.

7. En plantas bajo rasante con superficie útil superior a 50 metros cuadrados, o sobre rasante con superficie útil superior a 100 metros cuadrados, siempre existirán al menos dos salidas que conduzcan o bien al exterior, o bien a vías de evacuación diferentes en la totalidad de su trazado. La ubicación de dichas salidas de comunicación con la planta a nivel de rasante, se ajustará al apartado 6 del presente artículo.

Artículo 9. Puertas. 1. Toda puerta o elemento de cierre practicable situada en el recorrido de evacuación o coincidente con una salida al exterior reunirá los siguientes requisitos:

a) Su anchura no podrá ser inferior a la de la vía de evacuación que la atraviese o la de la salida con la que coincida, calculadas de acuerdo con los apartados 2 y 5 del artículo 8.º.

b) El giro de apertura se realizará en el sentido de la evacuación y sobre eje vertical. Las puertas correderas, plegables o enrollables, se permiten únicamente como cierre suplementario de seguridad fuera del horario de funcionamiento del Salón.

c) El giro de las puertas será de 90 a 180 grados. Cuando se disponga de un conjunto de puertas contiguas, las mismas serán de dos hojas y su giro de 90 grados.

d) Ninguna hoja tendrá dimensión superior a 1,20 metros.

e) Si las hojas son de material transparente, dispondrán de una señal opaca de 1,50 metros de altura.

f) Deberá de señalarse sobre las mismas la indicación de «salida» o «salida de emergencia» según su finalidad, con letras bien visibles e iluminadas por lámparas pertenecientes al alumbrado de emergencia y, donde el alumbrado ordinario no sea suficiente, también con alumbrado de señalización.

g) No podrán emplearse sistemas de cierre de pasador o cerradura por canto; permitiéndose los pasadores interiores por tabla o sistemas especiales capaces de realizar la apertura mediante ligera maniobra. Quedan prohibidos los cierres que puedan sufrir fácilmente defectos de funcionamiento por el calor.

2. A las puertas de acceso a dependencias auxiliares y aseos solamente les serán exigibles los requisitos idóneos para cada uso y que en ningún caso obstaculicen la evacuación.

3. No se admitirán en ningún caso puertas de comunicación del Salón con otros usos no relacionados funcionalmente con él.

4. En los Salones de Juego, todas las salidas que no coincidan con las puertas ordinarias de acceso y que puedan dificultar el preceptivo control de entrada del público, tendrán el carácter de «salida de emergencia», debiendo permanecer cerradas durante el horario de funcionamiento del Salón y estar dotadas de mecanismos o sistemas especiales antipánico que permitan la fácil apertura desde el interior e impidan el acceso desde el exterior.

Artículo 10. Escaleras y rampas. 1. Toda escalera por la que discurra una vía de evacuación, deberá de reunir los siguientes requisitos:

a) Su anchura no podrá ser inferior a la de la vía de evacuación que discurra por ella, calculada de acuerdo con el artículo 7.º.2.

b) Cada tramo tendrá como máximo 15 peldaños y como mínimo 3. Los desniveles que impliquen el empleo de menos de 3 peldaños habrán de salvarse mediante rampas en las anchura coincidente con la vía de evacuación.

c) La relación entre huella (h) y tabica (t), t/h, será constante a lo largo de toda la escalera y cumplirá la relación 60 «2t + h» 65. La dimensión de la tabica estará comprendida entre 17 y 18,5 centímetros y la dimensión de la huella será como mínimo de 28 centímetros.

d) No se admitirán las escaleras de tramos curvos, salvo las que tengan al menos 28 centímetros de huella, medida a 50 centímetros del borde interior y que no sobrepase los 42 centímetros en el borde exterior.

e) Las huellas dispondrán de banda antideslizante en sus bordes.

f) En cada una de las tabicas se instalarán pilotos conectados a la red de alumbrado de emergencia, que iluminan adecuadamente las huellas.

g) Las escaleras con más de 4 tabicas dispondrán de pasamanos o barandillas suficientemente rígidas, de altura comprendida entre 0,9 y 1 metro. Las escaleras de anchura superior a 1 metro, dispondrán de barandilla o pasamanos a cada lado.

h) En caso de proximidad entre una puerta y una escalera, se dispondrá de una distancia mínima de 1 metro entre el plano de la puerta y el borde del primer peldaño.

i) No serán contabilizadas a efectos de evacuación aquellas escaleras que impliquen primero un ascenso y luego un descenso o viceversa, para llegar a una salida.

»»

Proyecto de Reglamento de Salones Recreativos y Salones de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía

»»»

2. A las escaleras de acceso a dependencias auxiliares y aseos, solamente les será exigibles las condiciones de diseño adecuadas que garanticen la seguridad en su utilización y una anchura mínima de 0,80 metros.

3. En el caso de que los desniveles se salven mediante rampas, la inclinación de éstas no podrá exceder del 10 por 100 y dispondrán de pavimento antideslizante a lo largo de la misma.

Artículo 11. Pasillos. 1. Los pasillos que coincidan con una vía de evacuación dispondrán en toda su longitud de la anchura mínima que resulte de aplicar el coeficiente 1,2 a la dimensión exigible a dicha vía de evacuación por el artículo 8º.

2. El resto de los pasillos dispondrán de una anchura mínima de 0,90 metros.

Artículo 12. Aseos. 1. Todos los Salones dispondrán de aseos diferenciados para cada sexo, cuyo número de aparatos o sanitarios en función del aforo se ajustará como mínimo al cuadro siguiente:

2. Estas dependencias se instalarán en locales adecuadamente ventilados e iluminados en su interior, tanto por alumbrado ordinario como de emergencia: Dispondrán de suelo impermeable y de paredes alicatadas hasta una altura mínima de 2 metros.

Artículo 13. Instalación eléctrica y alumbrado. 1. Será responsabilidad del titular del Salón, el mantenimiento en todo momento de las condiciones de seguridad de las instalaciones eléctricas establecidas en el presente artículo y demás normativa aplicable. A tal efecto, antes de la apertura se dispondrá de Autorización de Puerta en Servicio o de Boletín de Instalación y anualmente, se procederá a la revisión de las instalaciones por instalador autorizado que expedirá Boletín de Reconocimiento acreditativo de las operaciones realizadas. Los documentos citados se extenderán en modelo oficial establecido por la Consejería de Fomento e Industria.

2. Todos los Salones dispondrán de iluminación natural, artificial o mixta adecuada para la actividad. La red de alumbrado ordinario se dividirá como mínimo en tres circuitos independientes.

3. Aparte del alumbrado ordinario, se instalará en todos los Salones un alumbrado de emergencia con las siguientes características:

a) Deberá ser alimentado por fuente propia de energía con autonomía mínima de una hora y ser capaz de proporcionar en el eje de las vías de evacuación una iluminación mínima de 5 lux. Asímismo deberá iluminar todos los indicadores de seguridad y el interior de todas las dependencias.

b) Estará previsto para entrar en funcionamiento automáticamente al producirse fallo del alumbrado ordinario o cuando la tensión baje a menos del 70 por 100 de su valor nominal.

4. En aquellas dependencias en que el alumbrado ordinario sea insuficiente para proporcionar la adecuada visibilidad de los indicadores de seguridad, se dispondrá de alumbrado de señalización, de características funcionales similares a las de alumbrado de emergencia.

5. Quedan prohibidos los cables volantes, enchufes y tomas de corriente al alcance del público, salvo los preciso para la conexión de las máquinas, que deberán hallarse provistos de tomas de tierra y debidamente protegidos para evitar su manipulación.

6. El cuadro general de distribución y en su caso los cuadros secundarios, se instalarán de forma que a ellos no tengan acceso el público y separados por medio de puertas no propagadoras del fuego.

7. En lo no previsto especialmente en el presente artículo, será aplicable el Reglamento Electrónico para Baja Tensión y sus Instrucciones Complementarias.

Artículo 14. Calefacción, ventilación y aire acondicionado. 1. Para la calefacción de los Salones podrá emplearse fluido o aire caliente y electricidad, en las condiciones previstas en el Proyecto autorizado. Se prohíben los aparatos fijos o móviles de calefacción directa por medio de fuego.

2. Aquellas partes del establecimiento que no dispongan de ventilación natural adecuada, deberán de tener sistema de ventilación forzada.

3. En todo caso, las instalaciones a las que se refiere el presente artículo se ajustarán a lo dispuesto en el Reglamento de Instalaciones de Calefacción, Climatización y Agua Caliente Sanitaria, así como en las Instrucciones Técnicas Complementarias IT. IC., que los desarrollan, y serán sometidas a las operaciones periódicas de revisión y mantenimiento que fija dicha normativa, de las que se extenderá el Certificado correspondiente.

Artículo 15. Protección contra incendios. 1. En todos los Salones se instalarán extintores móviles de acuerdo con las siguientes condiciones:

b) Se situarán uniformemente distribuidos en todo el Salón, en lugares de fácil visibilidad y acceso, sobre soportes fijados a los paramentos verticales o pilares, de forma que la distancia respecto al suelo del extintor sea como máximo de 1,70 metros en su parte superior u 0,10 metros su parte inferior.

b) El número de extintores necesarios será determinado a razón de uno por cada 100 metros cuadrados de superficie útil o fracción. En todo caso el número de extintores no podrá ser inferior a dos en cada una de las plantas o en Salones de hasta 100 metros cuadrados de superficie útil, ni inferior a tres en Salones de tamaño superior a dicha cifra.

c) Se recomienda la utilización preferente de extintores de polvo y que uno de ellos sea de anhídrido carbónico o de hidrocarburos halogenados. Se prohíbe expresamente la utilización de extintores de agua.

d) La capacidad mínima de cada extintor será de 6 kilos para los de polvo, de 3,5 kilos para los de anhídrido carbónico y de 2,5 kilos para los de hidrocarburos halogenados.

e) Cada seis meses se procederá a la verificación de los extintores. Dichas verificaciones se recogerán en tarjetas unidos de forma segura a los extintores, en las que constará fecha de la comprobación y la identificación de la persona o empresa que la haya realizado.

f) Los extintores serán sometidos a las preceptivas pruebas de presión cada 5 años y tras el decubrimiento de fallos mecánicos o de corrosión en el cuerpo de los mismos. Tras dichas pruebas se procederá en su caso al retimbrado correspondiente.

2. Los Salones de superficie útil mayor de 250 metros cuadrados dispondrán de una boca de incendios equipada de 45 mm. Dicha instalación deberá ser capaz de mantener una presión mínima de 3,5 kilos por centímetro cuadrado y un caudal de 175 litros por minuto durante una hora de funcionamiento. Anualmente se procederá a la verificación de la instalación por personal especializado y cada 5 años la manguera será sometida a la presión de prueba de 15 kilos por centímetro cuadrado.

3. En todos los Salones constituirán sector de incendio: la totalidad del establecimiento respecto a terceros, la zona accesible por el público respecto al resto de las dependencias, y las dependencias de instalaciones. La resistencia ante el fuego mínima será RF-90 en paramentos y estructura y RF-30 en puertas.

4. Los materiales de revestimiento y de decoración que se utilicen en los Salones deberán de reunir los siguientes requisitos:

a) La clase máxima que se autoriza en cuanto a su reacción ante el fuego, determinada conforme a la Norma UNE-23-727, será la siguiente:

Colgaduras o elementos flotantes: M1.

Revestimiento de suelos: M3 (M2 en vías de circulación).

Revestimiento de techos y paredes: M2 (M1 en vías de evacuación).

Revestimiento de dependencias de instalaciones: M0.

Revestimiento de mobiliario: M2.

b) Aquellos materiales que en condiciones normales no alcancen la clase exigida en el apartado 4a. del presente artículo, serán sometidos a tal efecto a tratamiento de ignifugación debidamente homologado.

c) Salvo que se utilicen materiales de reconocida y admitida eficacia, la clase exigida en el apartado 4a. de este artículo, se acreditará ante la Administración mediante una de las formas siguientes:

Mediante Certificado expedido por laboratorio oficialmente homologado, en el que conste la clasificación del material colocado en el Salón, y en su caso, período de efectividad del tratamiento de ignifugación a que haya sido sometido.

En el caso de que se utilicen materiales o procedimientos de ignifugación en que el fabricante acredite su normalización u homologación oficial, bastará acompañar certificación expedida del tratamiento de ignifugación, que acredite que el material colocado en el Salón o el tratamiento aplicado, se corresponde exactamente con el descrito en la documentación de homologación.

5. La Dirección General del Juego y las Delegaciones de Gobernación, podrán encargar en cualquier momento a laboratorio homologado, la realización de ensayos para verificar el mantenimiento de las instalaciones o las condiciones de ignifugación de los materiales. En el supuesto de que de los resultados de dichos ensayos se deduzca inadecuación, carencia o disminución de aptitud en relación con la documentación aportado por el titular del establecimiento, éste deberá de abonar los gastos de la realización de los ensayos aparte de las sanciones que procedan, y deberán subsanar los posibles defectos en el plazo que se le indique.

6. En lo no previsto especialmente en el presente artículo, será aplicable lo dispuesto con carácter general en la Norma Básica de la Edificación sobre Condiciones de Protección Contra Incendios en los Edificios.

Artículo 16. Condiciones acústicas. El nivel de presión sonora producido por la actividad, las condiciones constructivas y las medidas correctoras, serán los convenientes para no sobrepasar los siguientes niveles de emisión o inmisión de ruidos:

a) Nivel de emisión de ruido al exterior.

—entre 8 y 22 horas = 55 dBA.

—entre 22 y 8 horas = 45 dBA.

b) Nivel de inmisión de ruido de locales colindantes:

—entre 8 y 22 horas = 40 dBA.

—entre 22 y 8 horas = 30 dBA.

CAPITULO III
REGIMEN DE LAS EMPRESAS TITULARES DE SALONES

Artículo 17. Empresas titulares de Salones. 1. Los salones a los que se refiere el presente Reglamento únicamente podrán ser explotados por Empresas Titulares de Salones expresamente autorizadas para ello.

2. **La autorización de Empresa titular de Salón, se obtendrá mediante la inscripción en el Registro que a tal efecto llevará la Dirección General del Juego.**

3. Todas las Empresas Titulares de Salones deberán cumplir los siguientes **requisitos:**

a) Estar constituida bajo la **forma de Sociedad Anónima o de Responsabilidad Limitada.** La constitución de la Sociedad podrá someterse a la condición suspensiva consistente en la obtención de la inscripción en el Registro.

b) Contar con un **capital social no inferior a dos millones de pesetas, totalmente suscrito y desembolsado,** representado por acciones o participaciones nominativas, el cual no podrá disminuir durante la existencia de la Sociedad.

c) Tener como **objeto social la explotación de juego y apuestas y exclusivo la explotación de Salones** de los regulados en el presente Reglamento, y la realización de las actividades necesarias relacionadas con los mismos.

d) Que sus **socios o accionistas no participen en más de ocho empresas explotadoras de juego.**

e) Constituir **fianza en metálico o aval bancario** en la cuantía y forma que se indica en el apartado 4 del presente artículo, que será depositada en la Consejería de Hacienda a disposición de la Consejería de Gobernación. El importe de la fianza estará afecto de modo específico a las responsabilidades derivadas de la actividad y prioritariamente a las sanciones en que eventualmente

»»»

Proyecto de Reglamento de Salones Recreativos y Salones de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía

»»»

incurran en la forma prevista en el presente Reglamento.

4. Las Empresas Titulares de Salones estarán obligadas a constituir **fianza**, cuyo importe se fijará **en función del número de Salones** de los que sean titulares, **a razón de dos millones de pesetas** por cada uno de ellos. A efectos del cómputo del número de Salones, no se tendrán en cuenta los Salones Recreativos de los que la empresa sea titular.

Si el importe de la fianza hubiera disminuido por haber sido destinado a cubrir responsabilidades señaladas en el apartado 3.e del presente artículo, la Empresa Titular del Salón vendrá obligada a reconstituir dicho importe, hsta que el mismo alcance su cuantía inicial, en el plazo máximo de diez días a contar desde el día en que hubiera sido notificada la disminución aludida.

5. A las personas físicas o jurídicas dedicadas a la explotación exclusiva de Salones Recreativos, no les serán de aplicación los requisitos mencionados en los apartados 3 y 4 del presente artículo, y bastará para su inscripción en el Registro que su Titular o socios administradores, en su caso, no hayan sido condenados por delitos relacionados con el juego.

6. La transferencia de acciones o participaciones de las Empresas Titulares de Salones deberá ser notificada por el transmitiente previamente a la Dirección General del Juego. En dicha notificación deberá indicarse el número y clase de acciones transmitidas, datos del transmitiente y adquiriente, y la posible variación en la composición de los órganos rectores de la sociedad y se acompañará declaración del adquiriente de no participar en ocho empresas de juego y/o apuestas.

Artículo 18. Registro de Empresas Titulares de Salones. 1. Quienes pretendan ser inscritos como Empresas Titulares de Salones deberán formular correspondiente solicitud, en modelo normalizado, dirigida a la Dirección General del Juego.

2. Con la solicitud de inscripción, se acompañarán los siguientes documentos justificativos del cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 16.3:

a) Copia legitimada de la escritura de Constitución y Estatutos Sociales.

b) Copia legitimada del Código de Identificación Fiscal, o solicitud del mismo en los casos de Sociedad sujeta a condición suspensiva.

c) Copia legitimada del Documento Nacional de Identidad de cada uno de los accionistas, si son personas físicas y copia legitimada de la Escritura de Constitución y estatutos sociales, si son personas jurídicas.

d) Declaración de los socios-administradores, directores gerentes o apoderados, de no haber sido condenados por algún delito relacionado con el juego y/o apuesta.

e) Compromiso de constitución de la fianza prevista en el artículo 17, apartados 3.e y 4 del presente Reglamento, en el plazo máximo de treinta días naturales desde la notificación de la inscripción.

f) Declaración de los socios o accionistas de no participar en más de ocho empresas explotadoras de juego, incluyendo la que se pretende inscribir.

3. En los supuestos de Empresas Titulares de Salones dedicadas exclusivamente a la explotación de Salones Recreativos solamente se acompañará a la solicitud: copia legitimada del Documento Nacional de Identidad del titular si es persona física; si es persona jurídica, se aportarán los documentos indicados en los apartados 2.a), b) y c) del presente artículo.

4. La Dirección General del Juego, previas las informaciones y comprobaciones que estime necesarias, resolverá sobre la inscripción de la Empresa, comprobando el cumplimiento de los requisitos exigidos y la exactitud de los datos aportados. La resolución denegatoria de la inscripción deberá de motivarse invocando los requisitos que hubieran resultado incumplidos u otras causas.

5. Obtenida la inscripción en el Registro, ésta no se considerará definitiva hasta que la Empresa Titular de Salón remita a la Dirección General del Juego en el plazo de un mes a contar desde la fecha de notificación de la inscripción, documentación justificativa de los siguientes extremos:

a) Haber abonado la Licencia Fiscal de Actividades Comerciales e Industriales de los Salones que posea, en su caso.

b) Haber constituido la fianza, en su caso, prevista en los apartados 3.e y 4 del artículo 17 del presente Reglamento.

La falta de remisión de los justificantes relativos a los extremos señalados en el plazo establecido motivará la exclusión automática de la Empresa Titular de Salones del referido Registro.

6. Todas las Empresas Titulares de Salones vendrán obligadas a remitir anualmente a la Dirección General del Juego, u Organismo que ésta indique, en el mes de marzo de cada año, justificación de los siguientes extremos:

a) Acreditación del abono de la Licencia Fiscal de los Salones que explote, correspondiente al año inmediatamente anterior al que se realice la declaración.

b) Declaración jurada del mantenimiento o modificación de los requisitos establecidos en el presente artículo.

c) Relación de autorizaciones de apertura y funcionamiento de Salones que la Empresa tuviera a su nombre.

d) Mantenimiento de la fianza y del importe que corresponda, en los términos expresados en el artículo 17 del presente Reglamento.

e) Acreditación de abono de las cuotas a la Seguridad Social, en su caso, de los empleados de la Empresa en el ejercicio inmediato anterior.

7. Igualmente, las Empresas Titulares de Salones, vendrán obligadas a remitir a la Dirección General del Juego la información que expresamente les sea solicita, referida o relacionada con la actividad, en los plazos y forma que se indique.

8. La modificación de cualquiera de las características de la Empresa o Sociedad, que afecten a los requisitos previstos en el artículo 17 del presente Reglamento, deberá ser notificada, en el plazo máximo de un mes desde que se hubiera producido, a la Dirección General del Juego quien podrá considerarla como modificación de las condiciones de la inscripción y proceder a la cancelación de ésta, en su caso, en la forma prevista en el artículo 19 del presente Reglamento, sí con las modificaciones sufridas la Empresa no reuniese los requisitos del artículo 16.

Artículo 19. Extinción. 1. La inscripción en el Registro de Empresas Titulares de Salones será por tiempo indefinido, y sólo podrá cancelarse por alguna de las siguientes causas:

a) Por voluntad de la empresa Titular de Salón, manifestada por escrito dirigido a la Dirección General del Juego.

b) Las indicadas en el artículo 18.8 del presente Reglamento.

c) Cuando el titular de la inscripción hubiera dejado de reunir los requisitos a que se refieren los artículos 17 y 18 del presente Reglamento.

d) Modificación de los accionistas o socios, si no hubiese sido notificada en la forma prevista en el artículo 17.6 del presente Reglamento.

e) El incumplimiento de las obligaciones que sobre constitución de fianzas y mantenimiento de su vigencia e importes, establece el artículo 17 del presente Reglamento.

2. En los casos b), c), d) y e) del apartado 1 del presente artículo, la cancelación se producirá mediante resolución motivada adoptada en el procedimiento correspondiente que se ajustará en todo caso, al previsto en la Ley de Procedimiento administrativo.

3. a) En los supuestos de fallecimiento de un empresario individual titular de una inscripción como Empresa Titular de Salón, no se cancelará ésta si los llamados a la herencia así lo solicitasen a la Dirección General del Juego. A la solicitud deberán acompañarse los documentos indicados en el artículo 18.2 junto al título en que basen su derecho sucesorio los solicitantes y certificado de fallecimiento del empresario titular de la inscripción originaria.

b) La inscricpión se mantendrá vigente con la mención «herederos de», hasta que se produzca la partición de la herencia y como máximo hasta un año después del fallecimiento del anterior titular, en cuyo momento el heredero, o en su caso, herederos solicitarán de la Dirección General del Juego, la inscripción definitiva del título a su nombre. La citada inscripción podrá otorgarse con el mismo número asignado al empresario a cuyo nombre se realizó la inscripción.

c) Las disposiciones de este apartado no surtirán, en ningún caso, efectos civiles.

Artículo 20. Acreditación. 1. Todas las personas que realicen su actividad profesional en Salones, incluso las que desempeñen el cargo de administrador, gerente o apoderado de las Empresas correspondientes, deberán estar debidamente acreditadas para ello.

2. La acreditación profesional a la que se refiere el apartado anterior será expedida por la Empresa de la que dependan, en modelo normalizado de la Dirección General del Juego, y deberá ser visada por la Delegación de Gobernación de la provincia donde estén ubicados los Salones.

3. Las acreditaciones profesionales a las que se refiere el apartado 1 del presente artículo tendrán un validez de cinco años, salvo que la Empresa comunique con anterioridad a la Dirección General del Juego, la baja laboral de los titulares de las mismas.

4. A los efectos de control que se pretenden, por la Dirección General del Juego se confeccionará un registro en el que se anotarán, al menos, los datos del titular de la acreditación, empresa que la acredita y fecha de altas y bajas.

CAPITULO IV
REGIMEN DE LAS AUTORIDADES DE SALONES

Artículo 21. Autorización de instalación. 1. La competencia para la resolución de las solicitudes de autorización de instalación de Salones corresponde a las Delegaciones de Gobernación en el caso de Salones Recreativos, y a la Dirección General del Juego cuando se trata de Salones de Juego.

2. Formalización de la solicitud:

La solicitud de autorización de instalación de Salones se formalizará necesariamente en modelo oficial que a tal efecto se proporcione en las Delegaciones de Gobernación. En el escrito de solicitud, que se dirigirá al Organo competente para su resolución, se hará constar:

a) Nombre, apellido, edad, comicilio, nacionalidad y el número de Documento Nacional de Identidad del solicitante, y la calidad con que actúa en nombre de la Empresa Titular.

b) Denominación y domicilio de la Empresa Titular, así como su número de inscripción en el Registro de Empresa Titulares de Salones.

c) Denominación y domicilio del local donde se pretenda instalar el Salón.

d) Descripción general de la actividad: número de máquinas recreativas que se desean instalar, número y clase de los otros juegos, bar, etc.

3. Documentación aneja a la solicitud:

a) Fotocopia compulsada de la petición de Licencia Municipal de Apertura.

b) Fotocopia compulsada del documento que acredite la titularidad o disponibilidad del local.

c) Documento acreditativo del pago de la Tasa de Servicios correspondientes.

d) En el caso de que la inscripción en el Registro de Empresas Titulares de Salones se tramite simultáneamente a la autorización de instalación del Salón, se adjuntará fotocopia compulsada de la solicitud de inscripción.

e) Proyecto Básico de las obras e instalaciones del local, redactado por técnico competente y visado por el correspondiente Colegio Profesio-

»»»

Proyecto de Reglamento de Salones Recreativos y Salones de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía

»»»

nal. El contenido mínimo de dicho Proyecto será:

— Memoria descriptiva y justificativa de las soluciones adoptadas en relación con el cumplimiento del presente Reglamento y demás normativa aplicable en su caso.

— Planos: Situación a escala mínima 1/2.000.

Plantas a escala mínima 1/100 con expresión de la distribución de máquinas recreativas, mobiliario de otros juegos, bar, control, aseos, medidas de protección contra incendios, alumbrados especiales y demás instalaciones.

Sección a escala mínima 1/100, representativa de las distintas alturas interiores del local y ubicación de las instalaciones.

4. Tramitación y resolución:

a) La solicitud de autorización y de instalación y documentación aneja se presentará en la Delegación de Gobernación de la provincia donde se pretenda instalar el Salón. Si adoleciere de algún defecto, se notificará al solicitante, concediéndole un plazo no inferior a 10 días para su subsanación con advertencia de que si no lo hiciere, se archivará la solicitud sin más trámite.

b) A la vista de la documentación, la Delegación de Gobernación procederá a efectuar las comprobaciones necesarias y a recabar las informaciones que se estimen oportunas, con carácter previo a la resolución por dicha Delegación de la solicitud de autorización de instalación de Salones Recreativos. Cuando se trata de Salones de Juego, la Delegación elevará el expediente y la solicitud a la Dirección General del Juego para que dicho Organo resuelva sobre la misma.

c) La resolución denegatoria deberá de motivarse invocando incumplimiento de los requisitos del presente Reglamento, en razones de incidencia negativa en el medio social, o en los criterios de planificación sectorial de la actividad.

5. Contenido mínimo de la resolución de autorización:

a) Empresa Titular y domicilio.

b) Denominación y localización del Salón.

c) Plazo de ejecución de obras.

d) Intransmisibilidad.

e) Característica técnicas generales del Salón: superficies útiles, aforo máximo autorizado, número de máquinas o aparatos de otros juegos y condiciones de seguridad según Proyecto autorizado.

f) Indicación expresa del condicionamiento de la autorización a la correspondencia exacta del Salón con el Proyecto Básico aportado con la solicitud y, en su caso, con las modificaciones del mismo que se indiquen en la resolución.

Artículo 22. Permiso de apertura. 1. La competencia para la resolución de las solicitudes de permiso de apertura de Salones corresponde a las Delegaciones de Gobernación.

2. Finalizadas las obras de adaptación del local, y como mínimo con un mes de antelación a la fecha prevista de apertura, la Empresa Titular de la autorización de instalación, solicitará al Delegado de Gobernación permiso de apertura de Salón. En el escrito de solicitud constarán los datos especificados en el artículo 20.2 y se acompañará de la siguiente documentación:

a) Certificado suscrito por el técnico que haya dirigido las obras de reforma o adaptación del local, visado por Colegio Profesional, acreditativo de que las obras e instalaciones realizadas, se corresponden exactamente con el Proyecto Básico adjuntado con la solicitud de autorización de instalación y, en su caso, con las modificaciones del mismo a las que estuviera condicionada la citada autorización.

b) Certificado sobre la seguridad y solidez del local y aptitud de dichas condiciones para el uso como Salón Recreativo o Salón de Juego. Estará suscrito por técnico competente y visado por Colegio Profesional.

c) Boletín de Instalación Eléctrica, o en su caso, Autorización de Puesta en Servicio de la Instalación, acreditativo del cumplimiento del Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión, Instrucciones Complementarias y normas particulares de la Empresa suministradora de energía.

d) En el caso de que se prevea instalación de calefacción o aire acondicionado, se adjuntará Certificado de la Instalación, acreditativo del cumplimiento del Reglamento de Instalaciones de Calefacción, Climatización y Agua Caliente Sanitaria, e Instrucciones Técnicas Complementarias IT.IC.

e) Documentación acreditativa de las condiciones de ignifugación de aquellos materiales en que sea precisa justificación de su clasificación de acuerdo con el artículo 15.4 del presente Reglamento.

f) Nombre, apellidos, Documento Nacional de Identidad y contrato de trabajo de las personas que se vayan a encargar de realizar las funciones de control del Salón.

3. Verificada la documentación, podrá practicarse si se estima necesario, inspección del local a efectos de comprobar su adecuación a las condiciones de la autorización de instalación y al presente Reglamento. Si como resultado de estas actuaciones se deducen deficiencias, se notificarán al Titular indicando plazo para su subsanación.

4. Cuando de la verificación de la documentación y, en su caso, del resultado de la inspección, se deduzca el cumplimiento de todos los requisitos técnicos y legales, el Delegado de Gobernación extenderá el correspondiente permiso de apertura en modelo normalizado de la Dirección General del Juego. La resolución se notificará al Titular y se comunicará a la Dirección General del Juego y contendrá como mínimo los siguientes datos:

a) Empresa Titular y domicilio.

b) Denominación y localización del Salón.

c) Plaza de vigencia de la autorización.

d) Número máximo de máquinas y otros juegos autorizados.

e) Aforo máximo del Salón.

5. No podrán transcurrir más de treinta días desde que se solicite el permiso de apertura sin que recaiga resolución expresa sobre el mismo.

Artículo 23. Vigencia de las autorizaciones. Los permisos de apertura de Salones se concederán por un período máximo de 5 años.

Artículo 24. Renovación de las autorizaciones. 1. Si el Titular desea la continuidad de la actividad al término de la vigencia de la autorización de instalación, al menos con tres meses de antelación a su fecha de caducidad, solicitará al Delegado de Gobernación la renovación de la misma. En el escrito de solicitud se indicarán los datos que se especifican en el artículo 21.2 y se acompañará de la siguiente documentación:

a) Certificación suscrita por técnico competente y visada por el Colegio Profesional, acreditativa de los siguientes aspectos:

— Persistencia de las condiciones de seguridad y solidez del local y de la aptitud de dichas condiciones para el uso de Salón recreativo o Salón de Juego.

— Persistencia de la correspondencia exacta el local e instalaciones con las condiciones de la resolución de autorización vigente y, en su caso, con las modificaciones autorizadas.

— Mantenimiento de las instalaciones de protección contra incendios, condiciones de ignifugación (en su caso) y demás instalaciones, en los términos fijados por el presente Reglamento.

b) Fotocopia compulsada de Boletín de Reconocimiento de la última revisión anual de la instalación eléctrica del Salón.

c) Documentación acreditativa de operaciones de mantenimiento de otras instalaciones de que disponga el Salón.

d) En el supuesto de que el Titular desee aprovechar el trámite de la renovación para solicitar autorización de modificaciones, adjuntará además la documentación que proceda según el artículo 26.

2. Verificada la documentación, emitidos los informes que procedan y, en su caso, practicada inspección del Salón, el Delegado de Gobernación resolverá sobre la solicitud de renovación de autorización.

3. Salvo que se dé el supuesto contemplado en el apartado 4 del presente artículo, la resolución denegatoria habrá de motivarse en incumplimiento de los requisitos del presente Reglamento, en razones de incidencia negativa en el medio social, o en los criterios de planificación de la actividad que estén vigentes.

4. El Delegado de Gobernación valorará discrecionalmente la oportunidad de la renovación de la autorización de instalación, si durante el período de vigencia anterior, la Empresa Titular ha incurrido en infracción muy grave, tipificada en el presente Reglamento, en el Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar de la Comunidad Autónoma de Andalucía, o en la Ley 2/1986, de 19 de abril, del Juego y Apuestas de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

5. Las resoluciones de renovación de autorizaciones, se notificarán al Titular y se comunicarán a la Dirección General del Juego.

Artículo 25. Extención. 1. El permiso de apertura podrá extinguirse en los casos que, con carácter exhaustivo, se relacionan seguidamente:

a) El transcurso del plazo de validez de la autorización sin haber solicitado y ser concedida la renovación.

b) Cancelación de la inscripción de la Empresa Titular en el registro de Empresas de Salones.

c) Por voluntad de la Empresa Titular del Salón manifestada por escrito dirigido al órgano que concedió la autorización.

d) Por sanción consistente en la revocación de la autorización.

e) Por la comprobación de inexactitudes esenciales en alguno de los datos expresados en la solicitud de autorización, modificación o transmisión.

f) La transmisión de la autorización sin la autorización expresa y previa prevista en el artículo 27 del presente Reglamento.

g) La ejecución de modificaciones de las previstas en el artículo 26.1 y 2 del presente Reglamento, sin haber obtenido la autorización previa.

h) Por pérdida de la disponibilidad del local.

i) Por caducidad o revocación de la licencia municipal de apertura.

j) Cuando los espacios exteriores del Salón dejen de reunir los requisitos del artículo 4.º del presente Reglamento.

2. Corresponderá declarar la extinción del permiso de apertura al Director General del Juego de oficio en los supuestos prescritos en las letras a), b), c) y h) del número anterior o previo expediente en los demás supuestos, en el que se garantizará la audiencia al interesado.

3. Los expedientes para declarar la extinción, en los supuestos en que no procede de oficio, se tramitarán conforme a lo previsto en el Título VI, Capítulo II de la vigente Ley de Procedimiento Administrativo.

Artículo 26. Modificaciones. 1. Requerirán autorización previa de la Dirección General del Juego, las modificaciones de la autorización de instalación de Salones de Juego que impliquen alguna de las siguientes circunstancias:

a) Ampliación o disminución de la superficie útil del salón.

b) Modificación de las condiciones generales de seguridad.

c) Modificaciones de la distribución interna del Salón que precisen la realización de obras o demoliciones.

d) Modificación de alguna de las instalaciones fijas previstas.

e) Apertura de puertas de comunicación del Salón con otras actividades relacionadas funcionalmente con la actividad.

f) Cambio de situación de las puertas de salida o de los recorridos de evacuación.

2. Requerirán autorización previa del Delegado de Gobernación, las modificaciones de la autorización de Salones que impliquen alguna de las siguientes circunstancias:

a) Cualquiera de las previstas en el apartado 1 del presente artículo, que afecte a Salones Recreativos.

b) Cambios de la distribución interna de las máquinas o del mobiliario de otros juegos.

c) Incremento del aforo, del número de máquinas autorizadas o del número o tipo de aparatos o mobiliario de otros juegos.

»»»

Proyecto de Reglamento de Salones Recreativos y Salones de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía

d) Variación de la ubicación de la dependencia de control.

3. Bastará la simple comunicación previa a la Delegación de Gobernación, acompañando en su caso documentación justificativa, para la realización de las modificaciones siguientes:

a) Obras de simple decoración o sustitución de puertas o carpinterías por otras que sigan cumpliendo los requisitos del presente Reglamento.

b) La sustitución de materiales por otros de clase, en cuanto a su reacción ante el fuego, igual o superior.

c) Cierre temporal de la actividad.

d) Sustitución de extintores por otros de eficacia igual o superior.

4. No requerirán autorización las modificaciones a realizar para la adecuación de los locales a las medidas correctoras a adoptar en cumplimiento de las resoluciones de la Autoridad competente.

5. Las modificaciones reguladas en los apartados 1 y 2 del presente artículo, seguirán el mismo trámite especificado en los artículos 21 y 22 según proceda, aunque con las siguientes particularidades:

a) La documentación aneja a la solicitud de modificación se limitará a la descripción de la misma, aportándose en su caso sucinta Memoria, Planos y/o documentación acreditativa, suscrita cuando proceda, por técnico competente y con el correspondiente visado profesional.

b) En general no deberá de aportarse documentación o datos de aquellos aspectos no afectados por la modificación o que ya consten en el expediente administrativo.

Artículo 27. Transmisiones. 1. No será transmisible la autorización de instalación de salones.

2. La transmisión del permiso de apertura de Salones, requerirá autorización previa de la Dirección General del Juego.

3. La autorización de la transmisión deberá ser solicitada por el transmitiente ante la Dirección General del Juego, indicando los siguientes datos:

a) Identificación del Salón y del Titular trasnmitiente.

b) Identificación del adquiriente, indicándose en su caso número de inscripción en el Registro de Empresas Titulares de Salones.

c) Clase de transmisión que se pretende realizar.

3. Con la solicitud de autorización de la trsnsmisión, se adjuntará, en su caso, la siguiente documentación:

a) Fotocopia compulsada acreditativa del abono de la Tasa de Servicio sobre Salones de Juego.

b) Fotocopia compulsada de documento acreditativo de la solicitud de modificación de Titular de la licencia municipal de apertura.

4. La Dirección General del Juego, a la vista de la documentación y demás antecedentes, en su caso, resolverá discrecionalmente sobre la solicitud, que en caso de ser otorgada se condicionará a la presentación en un determinado plazo de los siguientes documentos, con advertencia expresa que de no hacerlo, la transmisión quedará sin efecto:

a) Fotocopia compulsada de documento acreditativo de la transmisión.

b) Fotocopia compulsada de la autorización de cambio de titularidad de la licencia municipal de apertura.

5. La autorización de transmisión de la autorización no supondrá alteración o modificación alguna en el plazo de vigencia y condiciones de la misma, salvo que expresamente se indique en la propia autorización.

CAPITULO V
REGIMEN DE FUNCIONAMIENTO

Artículo 28. Máquinas Recreativas. 1. El régimen legal de explotación de las máquinas recreativas que se instalen en los Salones, se ajustará al Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar de la Comunidad Autónoma de Andalucía y normas que lo desarrollen y complementen.

2. El número de máquinas instaladas no podrá superar al número de máquinas autorizadas, ni ser inferior al número mínimo que fija el apartado 4 de este artículo.

3. **El número de máquinas autorizadas no podrá superar la densidad de una máquina por cada dos metros cuadrados.** Dicha ocupación se entenderá referida a la superficie útil que se destine a la instalación de máquinas, de acuerdo con los apartados 3 y 4 del artículo 5.

4. **El número** de máquinas autorizadas **no podrá ser inferior a 5 en Salones Recreativos, ni inferior a 10 en Salones de Juego.**

5. Las máquinas múltiples se computarán según el número de personas que puedan jugar simultáneamente, salvo que por aplicación del apartado 6 de este artículo resulte un número mayor.

6. Las máquinas que ocupen en planta una superficie superior à 0,5 metros cuadrados se computarán a razón de una por cada 0,5 metros cuadrados o fracción.

7. Cuando las máquinas se coloquen en hilera, la separación mínima entre sus planos laterales será de 0,30 metros. En caso de utilizarse otras formas de agrupación, se admitirá una distancia entre máquinas no inferior a 0,10 metros, siempre que el ángulo que forman los planos laterales de dos máquinas contiguas no sea inferior a 45 grados.

8. Las máquinas se colocarán de forma que ni ellas ni sus espacios de utilización, obstaculicen las vías de evacuación del local. Por espacio de utilización, se entenderá una franja de 0,60 metros de anchura o lo largo del frontal de las máquinas simples o alrededor de las máquinas múltiples. En ningún caso los espacios de utilización se podrán superponer, ni guardar, entre sí o respecto a cualquier obstáculo, una distancia inferior a 0,60 metros, distancia adecuada respecto a los aparatos emisores de calor para que no se produzcan incrementos peligrosos de temperatura en la superficie de las mismas.

Artículo 29. Otros juegos. La **instalación en los Salones de otros juegos** propios de la actividad que se especifican en el artículo 2.1, se ajustará a las siguientes condiciones:

a) Que se prevea expresamente en la resolución de autorización de instalación el número y clase de dichos juegos.

b) Que en ningún caso se realice cruce de apuestas relacionados con la práctica de dichas actividades.

c) Que la colocación del mobiliario destinado a dichos juegos se ajuste a los mismos criterios especificados en el artículo 27.8 para las máquinas recreativas.

Artículo 30. Control. 1. En todos los Salones existirá una dependencia o espacio diferenciado destinado a control del local. En los Salones de Juego dicha dependencia estará adecuadamente situada a efectos de controlar el acceso a los mismos.

2. En todos los Salones, permanecerá durante el horario de funcionamiento de la actividad, una persona encargada del control de la misma y de las siguientes cuestiones:

a) **Impedir el acceso de menores de edad a Salones de Juego.**

b) Impedir que el número de personas que se encuentre en todo momento en el establecimiento rebase el aforo autorizado.

c) Prestar la colaboración requerida por los inspectores del juego y apuestas en el ejercicio de sus funciones.

d) Presentar el Libro de Reclamaciones a aquellas personas que lo soliciten.

3. Las personas encargadas del control de Salones, deberán estar acreditadas en los términos de este Reglamento.

Artículo 31. Libro de Reclamaciones. 1. En todos los Salones existirá a disposición del público un Libro de Reclamaciones, numerado en todas sus páginas y sellado por la Delegación de Gobernación.

2. La Disposición del Libro de Reclamaciones se anunciará mediante carteles visibles expuestos en las dependencias diferenciadas del local.

3. Cualquier persona, previa exhibición del D.N.I. al encargado del control del Salón, y haciendo constar el número de dicho documento, nombre, apellidos, edad y domicilio, podrá utilizar el Libro de Reclamaciones cuando observa alguna infracción de lo dispuesto en el presente Reglamento o en el de Máquinas Recreativas y de Azar de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

4. Si se comprobara el fundamento real de la reclamación, previa instrucción de expediente en la forma establecida por la Ley 2/1986, de 19 de abril, se dictarán por el órgano competente las medidas correctoras o sanciones que en cada caso procedan.

Artículo 32. Derecho de admisión. 1. Los Titulares de autorizaciones de Salones podrán reservarse el derecho de admisión del público al interior de los mismos, siempre que se hagan constar los requisitos a los que se condiciona dicho derecho, en documento autorizado por la Delegación de Gobernación.

2. El personal encargado de control del Salón no está obligado a declarar al visitante los motivos de la no admisión, salvo lo dispuesto en el apartado 1 de este artículo.

3. En cualquier caso, el personal encargado del Salón podrá impedir la entrada o expulsar del mismo, a las siguientes personas: las que se encuentren un manifiesto estado de embriaguez, las que maltraten a las máquinas en su manejo o las manipulen fraudulentamente y las que alteren el orden entre los usuarios.

Artículo 33. Prohibición de entrada de menores de edad. 1. Queda prohibido el acceso de menores de edad al interior de todos los Salones de Juego.

2. La prohibición anterior se hará constar necesaria y obligatoriamente de forma visible en la entrada de los Salones de Juego.

3. La persona encargada del control de Salones de Juego podrá requerir si lo estima necesario, la presentación del documento de identidad o equivalente para comprobar la edad.

Artículo 34. Servicio de bar. 1. En todos los Salones podrá instalarse un servicio de bar con las limitaciones del artículo 5.4 del presente Reglamento.

2. Cuando se sitúen **en Salones Recreativos no se podrá disponer ni expedir en ningún caso bebidas alcohólicas.**

Artículo 35. Horario de funcionamiento. El horario de funcionamiento de Salones de Juego será fijado por la Empresa Titular del mismo, respetando, en todo caso, las disposiciones vigentes sobre los horarios normales de apertura y cierre de los establecimientos de hostelería.

Artículo 36. Documentación. 1. En todos los Salones existirá a disposición de las personas que lo soliciten un ejemplar de:

a) El presente Reglamento de Salones Recreativos y Salones de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

b) El Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

2. En todos los Salones permanecerá a disposición de los funcionarios que tengan encomendada la inspección del juego, la siguiente documentación:

a) Autorización de instalación y permiso de apertura.

b) Licencia municipal de apertura.

c) Documentación o certificaciones acreditativas de las operaciones de revisión y/o mantenimiento de las instalaciones y de las condiciones de reacción ante el fuego o de ignifugación de los materiales de acuerdo con el presente Reglamento y demás normativa aplicable.

d) Documentación relativa a las condiciones legales e expotación de las máquinas recreativas instaladas, de acuerdo con el Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar de la Comunidad Autónoma de Andalucía y normas que lo desarrollen o complementen.

Artículo 37. Publicidad. Queda prohibido efectuar publicidad de los juegos o de los Salones, salvo autorización previa de la Dirección General de Juego.

CAPITULO VI
REGIMEN SANCIONADOR

Artículo 38. Infracciones. 1. Constituirá infracción administrativa el incumplimiento de lo establecido en el presente Reglamento, en la normativa a la que el mismo remita o que lo desarrolle y demás actos administrativos de ejecución del mismo.

»»»

Proyecto de Reglamento de Salones Recreativos y Salones de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía

»»»

2. Las infracciones administrativas en materia de Salones Recreativos y Salones de Juego se clasifican en muy graves, graves y leves y serán imputables al Titular de la autorización y caso de no existir éste, al Titular del local y/o de las máquinas instaladas en el mismo.

La Administración podrá dirigirse contra el responsable subsidiario cuando sea decretada la insolvencia del sujeto obligado al pago, o hubiera transcurrido un período superior a seis meses desde la finalización del plazo de pago en período voluntario, y siempre que la sanción sea firme.

3. Son infracciones muy graves:

a) La explotación de Salones sin permiso de apertura.

b) La explotación de Salones por quien no figure inscrito en el Registro de Empresas Titulares de Salones.

c) Permitir o consentir, empresa o tácitamente, la celebración de juegos o apuestas o la instalación de máquinas recreativas en locales no autorizados o mediante personas no autorizadas.

d) La dedicación de los Salones a actividades distintas a aquellas para las que haya sido autorizado.

e) La cesión, por cualquier título, de las autorizaciones concedidas con arreglo a lo dispuesto en el presente Reglamento, salvo con las condiciones y requisitos establecidos en el mismo.

f) La modificación de cualquiera de las condiciones esenciales en virtud de las cuales se concedieron las preceptivas autorizaciones, sin cumplir los requisitos establecidos en el presente Reglamento.

g) Impedir u obstaculizar el ejercicio de las funciones de control y vigilancia que corresponden a los funcionarios encargados o habilitados específicamente para tales funciones.

h) Otorgar préstamos a los jugadores.

i) El impago, total o parcial, a los jugadores de las cantidades de las que resultasen ganadoras.

j) La manipulación fraudulenta de los juegos y apuestas, que se celebren en el local, o de las máquinas de juego que se instalen y exploten, en el mismo, en perjuicio de los jugadores o apostantes o de la Administración.

k) La comisión de tres infracciones graves en el plazo de un año.

4. Son infracciones graves:

a) Permitir o consentir, expresa o tácitamente, la celebración de juegos y apuestas, o la instalación o explotación de máquinas de juego que no posean alguna de las autorizaciones establecidas en las normas que le sean de aplicación.

b) La utilización, con fin lucrativo, de una máquina recreativa con premio, por personal empleado o directivo de la Empresa Titular del Salón de Juego.

c) La disposición o expedición de bebidas alcohólicas en Salón Recreativo.

d) La instalación o explotación de máquinas recreativas con premio tipo «B» en Salones Recreativos.

e) Obtener o intentar obtener alguna de las autorizaciones a que se refiere el presente Reglamento con aportación de documentos o datos no conformes con la realidad.

f) Transferir acciones o participaciones sociales sin la previa notificación regulada en el presente Reglamento.

g) Permitir o consentir el acceso a menores de edad a Salones de Juego.

h) Efectuar publicidad de los Salones o de los juegos que en los mismos se practique, salvo autorización previa.

i) La conducta desconsiderada sobre jugadores o apostantes, tanto en el desarrollo del juego como en el caso de protestas o reclamaciones de éstos.

j) Instalar en los Salones máquinas recreativas o recreativas con premio, sin los requisitos legales que determina el artículo 28.1.

k) Carencia de Libro de Reclamaciones, tenerlo sin los requisitos del artículo 31, o negativa a facilitarlo a aquellas personas que lo soliciten para utilizarlo en los términos previstos en el presente Reglamento.

l) Admitir más personas en el Salón que las permitidas según el aforo máximo autorizado para el mismo.

m) No disponer en el Salón de extintores de incendios o disponerlos en condiciones inadecuadas en cuanto a aptitud o por no tener realizadas las operaciones periódicas de verificación y/o pruebas de presión.

n) Carecer de instalación de boca de incendio equipada en aquellos Salones en que sea necesaria de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 15.2 del presente Reglamento, o disponerla en condiciones funcionales inadecuadas o/ sin tener realizadas las operaciones periódicas de revisión especificadas en el citado artículo.

o) No realizar la revisión anual de la instalación eléctrica o hacerla inadecuadamente.

p) No realizar las operaciones de revisión y/o mantenimiento de las instalaciones previstas en el permiso de apertura.

q) Carecer de alumbrado de emergencia o funcionamiento defectuoso del mismo que implique una disminución del grado de iluminación de seguridad superior al veinte por ciento del necesario de acuerdo con el artículo 13.3 del presente Reglamento.

r) Utilización de materiales de clase, en cuanto a su reacción ante el fuego, inferior a la fijada en el artículo 15.4 o con el tratamiento de ignifugación caducado.

s) Realizar alguna de las modificaciones especificadas en los apartados 1 y 2 del artículo 26 sin la preceptiva autorización previa.

t) Obstaculizar las vías de evacuación o salidas, con muebles, máquinas o cualquier clase de objetos, que puedan dificultar su utilización en caso de emergencia, así como disminución de la anchura mínima útil que sea exigida a dichas vías o salidas de acuerdo con el artículo 8 del presente Reglamento.

u) Funcionamiento defectuoso de alguna de las puertas de salida necesarias, así como de las cerraduras o elementos destinados a facilitar la apertura.

w) Utilizar aparatos de calefacción directa por medio de fuego.

x) El mal estado de los locales, instalaciones o servicios, que disminuya sustancialmente el grado de higiene exigible.

y) Instalar o colocar en el espacio del Salón destinado al público un número de máquinas u otros juegos que sobrepasen los previstos en la resolución de autorización.

z) La comisión de tres infracciones leves en el plazo de un año.

5. Son infracciones leves:

a) No disponer en el Salón de alguno de los documentos señalados en el artículo 36, siempre que se demuestre estar en posesión del mismo en el plazo que se indique.

b) Carencia o colocación incorrecta de alguno de los indicadores informativos o de seguridad previstos en el presente Reglamento.

c) Separación o colocación inadecuada de las máquinas recreativas o aparatos de otros juegos, salvo que afecten a las condiciones de evacuación, en cuyo caso será grave.

d) Sobrepasar los niveles de emisión e/o inmisión de ruido que fija el artículo 26.3.

f) No disponer en el Saslón de alguno de los extintores necesarios o disponerlo en condiciones inadecuadas en cuanto a aptitud o por no tener realizadas las operaciones periódicas de verificación y/o prueba de presión.

g) Tener instalados un número de máquinas inferior al mínimo fijado por el artículo 28.4.

h) Todas las inobservancias por acción u omisión de los preceptos del presente Reglamento o de las normas a las que el mismo remita, siempre que no tengan la consideración de grave o muy grave, y no hayan dado lugar a fraude para el usuario, beneficio para el infractor o disminución de las condiciones de seguridad del establecimiento, en cuyo caso se reputarán como graves o muy graves.

Artículo 39. Sanciones. 1. Las **infracciones** calificadas **muy graves** serán sancionadas con **multas de 5.000.001 a 50.000.000 de pesetas; las graves con multas de 100.001 a 5.000.000 de pesetas, y las leves, con multa de hasta 100.000 pesetas.**

Además, **cuando se aprecia fraude, la multa no podrá ser inferior en ningún caso al quíntuple de las cantidades defraudadas.**

2. Las infracciones podrán llevar implícitas conforme a su naturaleza las siguientes consecuencias o sanciones accesorias:

a) La devolución a la Administración o a los perjudicados que hubieren sido identificados, de los beneficios ilícitamente obtenidos.

b) En el caso de infracciones graves o muy graves, la suspensión o cancelación de la autorización y/o la clausura temporal o definitiva del local.

Los locales clausurados no podrán durante cinco años, ser objeto de las actividades previstas en el presente Reglamento, sea la misma o distinta la Empresa autorizada.

3. En los casos de infracciones graves o muy graves podrá procederse a la retirada temporal o definitiva de las acreditaciones profesionales de los autores materiales de la infracción y de los que la indujeran u ordenaren.

4. Para la imposición de sanciones se tendrá en cuenta tanto las circunstancias de orden personal como material que concurrieran en la infracción, los antecedentes del infractor o la posible reincidencia en la infracción, así como su incidencia en el ámbito territorial o social en que se produzca.

5. El material o elementos de juego quedarán afectos al pago de las sanciones impuestas.

Artículo 40. Presunciones. 1. **Las máquinas instaladas en un Salón se presumirán propiedad y que son explotadas por el titular del establecimiento, si no se demustra por éste titularidad distinta.**

2. La celebración u organización de juegos o apuestas en un Salón se entenderá efectuados por el titular del mismo, si no se demuesta por éste titularidad distinta.

3. Las infracciones por incumplimiento de los requisitos que deben reunir las máquinas, elementos y materiales de los Salones serán imputables a su titular, salvo si se prueba fehacientemente la responsabilidad del fabricante, comercializador, importador o explotador de los mismos.

Artículo 41. Competencia. 1. Con independencia del órgano que ordene la incoación de expediente las sanciones por infracciones se impondrán por:

a) Los Delegados de Gobernación los correspondientes a infracciones leves y graves para lo que se proponga sanción de hasta 5.000.000 de pesetas.

b) Por el Director General del Juego los indicados en el apartado anterior y las muy graves para las que se proponga sanción de hasta 10.000.000 de pesetas.

c) Por el Consejero de Gobernación los correspondientes a infracciones para los que se proponga sanción de hasta 20.000.000 de pesetas.

d) Por el Consejo de Gobierno, previo informe de la Comisión del Juego y Apuestas de la Comunidad Autónoma de Andalucía, los correspondientes a infracciones para las que se proponga sanción de hasta 50.000.000 de pesetas.

2. Las sanciones adicionales o accesorias no pecuniarias y que no supongan cierre del establecimiento o revocación de la autorización, podrán imponerse:

a) Por el órgano competente para la imposición de la sanción pecuniaria, conforme a lo dispuesto en el apartado 1 del presente artículo.

b) En el caso de que pudieran suponer cierre del local o revocación de la autorización, se impondrán por el Director General del Juego u órgano de mayor rango al que competa resolver de acuerdo con la sanción pecuniaria.

Artículo 42. Procedimiento. Las sanciones motivadas por infracciones del presente Reglamento se impondrán mediante el procedimiento sancionador regulado en el Título VII de la Ley 2/1986, de 19 de abril, del Juego y Apuestas de la Comunidad Autónoma de Andalucía, excepción hecha de lo establecido en el artículo

»»»

Proyecto de Reglamento de Salones Recreativos y Salones de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía

»»

25.3 en cuanto a la extinción de las autorizaciones.

Artículo 43. Vigilancia y control. La inspección, vigilancia y control de lo regulado por el presente Reglamento corresponde a la Inspección del Juego y Apuestas de la Junta de Andalucía. Todo ello sin perjuicio de las funciones encomendadas a la Inspección Financiera y Tributaria.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Disposición transitoria primera. Las Empresas propietarias, titulares, o explotadoras de Salones actualmente en funcionamiento, **deben adaptarse** a lo dispuesto en el presente Reglamento, en cuanto a las características y forma de la Empresa, **antes del 15 de mayo de 1988. En cuanto a la obligación de constitución de fianza** e inscripción en el Registro de Empresas Titulares de Salones, **el plazo será de seis meses** desde la entrada en vigor del presente Reglamento.

Las personas físicas que actualmente tengan autorizados salones con máquinas tipo «B», podrán ser inscritas en el Registro de Empresas Titulares de Salones de Juego provisionalmente hasta el 15 de mayo de 1988, fecha en que tendrán que reunir las características referidas en el artículo 17.3 del presente Reglamento.

En el supuesto de que la adaptación de la Empresa a las características fuese especialmente dificultosa o gravosa, la Dirección General de Juego podrá ampliar el plazo referido, con un máximo de tres años desde la concesión de la ampliación, previa petición razonada y fundamentada del interesado.

Disposición transitoria segunda. Todas las personas que realicen su actividad profesional en Empresas Titulares o Explotadoras de Salones con máquinas tipo «B», inclusive los socios-administradores, director, gerente o apoderado de las mismas, deberán obtener la acreditación establecida en el artículo 20 del presente Reglamento, en el plazo de 6 meses desde su entrada en vigor.

Disposición transitoria tercera. 1. Las autorizaciones de explotación de Salones con carácter temporal concedidas con anterioridad a la entrada en vigor del presente Reglamento, continuarán teniendo validez durante su plazo de vigencia.

2. La adaptación de los Salones autorizados con anterioridad a la entrada en vigor del presente Reglamento, a los requisitos de los capítulos I, II y IV, deberán de llevarse a cabo antes del 15 de mayo de 1988.

En aquellos Salones en que técnicamente no sea posible la adaptación a los artículos 4, 6 y/o 7, por la Dirección General del Juego se determinarán las medidas suplementarias a adoptar para, en caso, permitir la continuidad del funcionamiento de la actividad.

3. La solicitud de adaptación al presente Reglamento, o la próxima renovación de autorización de los Salones autorizados con anterioridad a su entrada en vigor, se tramitará de acuerdo con los artículos 21 y 22. Sólo en próximas renovaciones de autorización de Salones adaptados o renovados, se utilizará el trámite del artículo 24.

4. Ningún Salón autorizado con anterioridad a la entrada en vigor del presente Reglamento podrá utilizar el nombre comercial de Salón de Juego, expedir bebidas alcohólicas en el mismo, instalar máquinas progresivas, ni realizar otro tipo de juego o apuestas, hasta que no sea autorizada expresamente la adaptación y la denominación de Salón de Juego.

DISPOSICIONES FINALES

Disposición final primera. A partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento no será de aplicación en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Andalucía, las disposiciones publicadas con anterioridad a dicha fecha, que se opongan al mismo.

Disposición final segunda. La Consejería de Gobernación dictará cuantas normas serán precisas para el desarrollo del presente Reglamento.

CATALUÑA

Ultima HORA

Recargo del 20% para las Máquinas

La Generalidad de Cataluña continúa su ávidez recaudadora. Tras el tristemente famoso "impuesto boomerang" sobre el Bingo, ahora le ha tocado el turno a las Máquinas Recreativas que serán gravadas con un recargo del 20 por 100 sobre la Tasa estatal del Juego. Se trata, evidentemente, de un proyecto de ley elaborado por la Consejería de Economía y Finanzas, pero tiene el visto bueno del Consejo Ejecutivo en su trámite parlamentario; es decir, que tiene todas las garantías para ser aprobado y que, a partir del 1 de enero de 1987, las Máquinas Recreativas catalanas paguen un recargo del 20 por 100.

Este recargo, que para cada modelo supondrá alrededor de 25.000 pesetas, ingresará en la Hacienda de la Generalidad cerca de 900 millones de pesetas, según José María Cullel, consejero de Economía y Finanzas. No obstante, y con las cifras facilitadas durante este año por José María Lamarca, este recargo del 20 por 100 supondrá algunos millones más: concretamente 139.250 millones. De lo que nadie puede dar garantía es de que no ocurra como con el "impuesto boomerang" y parte de la industria de las Máquinas Recreativas se hunda con el recargo.

También se acaba de cerrar el plazo de presentación de ofertas para determinar la empresa o empresas que explotarán la nueva lotería catalana. Han sido 36 las aspirantes, entre las que se encuentra CIRSA, aunque ésta es la única de la que se conoce el nombre.

BABY Super 100

ANDRA S.A.

A SU GUSTO

ANDRA S.A.

Carretera del Medio, 75
HOSPITALET DE LLOBREGAT
Tel. (93) 336 65 62
Telex 97029 ANRA E

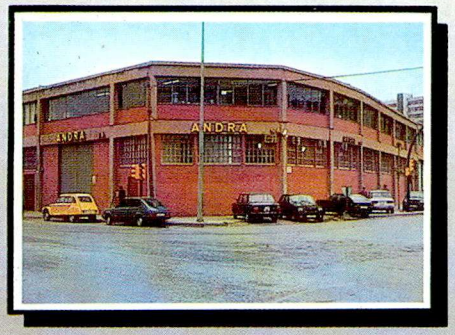
La BABY con palanca

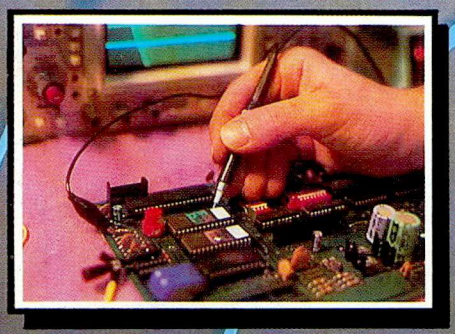
TROFEO ANDEMAR
al mejor
servicio POSTVENTA

ANDRA S.A.

Carretera del Medio, 75
HOSPITALET DE LLOBREGAT
Tel. (93) 336 65 62
Telex 97029 ANRA E

- ***Monedero 25 ptas: 1 jugada.***
- ***Monedero 100 ptas: 1 jugada y devolución 3 x 25 ptas.***
- ***Juego de combinaciones de tres figuras y comodín.***
- ***Paga los premios integramente en monedas de 25 ptas.***





ANDRA S.A.

SUS «AMIGOS» DE CONFIANZA

BABY SUPER 100

«rodillos»

PRESTACIONES

- Selector electrónico de monedas. Acepta dos tipos de monedas, 25 y 100 ptas. por una única boca de entrada.
- Juego de combinaciones de tres figuras y comodín.
- Original visualización de BONUS por acumulación de monedas.
- Pago de los premios combinado con monedas de 100 y 25 ptas.
- Sonidos de acompañamiento de gran calidad acústica.

DESCRIPCION DEL JUEGO

Los premios se consiguen con las combinaciones de figuras de los tres rodillos y esporádicamente con el uso de la figura del visor que hace las veces de comodín.

Además, en las jugadas en las que no se haya obtenido ningún premio, la máquina dispone de un BONUS acumulativo. Cuando aparece en el visor la figura de la moneda, se incrementa el contenido en el depósito. Al completar el encendido de todas las monedas paga un premio de 500 ptas. a la vez que se observa el vaciado de dicho depósito con un efecto luminoso de gran atractivo.

Este efecto luminoso se aplica igualmente al pago de los premios de la tabla general. En el momento que se consigue una combinación premiada se enciende la luz correspondiente al premio y se aprecia un movimiento descendiente de las monedas mientras el hopper paga el premio.

CONTABILIDAD

Los dígitos además de indicar la entrada de moneda y el pago de los premios, visualizan un completísimo test de contabilidad.

IMPRESORA

La placa microprocesadora C.P.U. dispone de conexión para impresora de datos.

CARACTERISTICAS TECNICAS

- Fuente de alimentación conmutada. Radical eliminación de problemas por condiciones de alimentación de red desfavorables.
- Baterías de níquel-cadmio que aseguran la integridad del juego y porcentajes, aun sin la alimentación de red, con una duración prácticamente ilimitada.
- Dos hoppers rotativos de gran seguridad controlados directamente por el microprocesador.
- Vaciado independiente para cada uno de los dos hoppers.
- Selección de cuatro porcentajes: 70%, 75%, 80% y 85%.
- Reset parcial automático.
- Dispone de cuatro sistemas de test manuales y uno automático.

DIMENSIONES

Alto: 152 cm. Ancho: 54 cm. Fondo: 52 cm.

También se fabrica
en la versión
"visores"
BABY
Super 100 D

es otro producto de

ANDRA S.A.